

ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT
BANTUPERENCANAANLABAPADA
PT. IKANINDO REKATAMA CIPTA

SKRIPSI



OLEH: RIBKA
AGUSTIN NPM
0822006

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK DARMA CENDIKA
SURABAYA
2012

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Ribka Agustin dengan NPM 0822014

Telah diuji pada tanggal 09 Maret 2012 dan dinyatakan LULUS oleh:

Ketua Tim Peoguji,



Anang Soebardjo, S.E., M.M

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi,



Dra Maria Widyastuti, MM

Ketua Program Studi Akuntansi,



Anita Permatasari, S.E, M.M., Ak.

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Judul skripsi : ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT BANTU
PERENCANAAN LABA PADA PT. IKANINDO REKATAMA CIPTA

Telah diuji dan dipertahankan dihadapan
Tim penguji skripsi

Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika
Jurusan Akuntansi

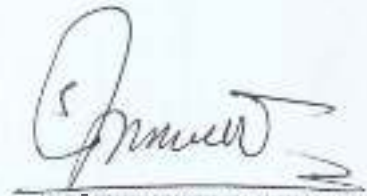
Pada Hari Jumat, Tanggal 09 Maret 2012

Disusun oleh:

Nama : Ribka Agustin
NPM : 0822014
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi

Tim Penguji :

- | Nama | |
|--------------------------------------|-----------|
| 1. Anang Soebardjo, S.E., M.M | (Ketua) |
| 2. Drs. Misrin Hariyadi, M.Ak. | (Angg |
| 3. Anita Permatasari, S.E, M.M., Ak. | (Anggota) |



LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Ribka Agustin

NPM : 0822014

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Judul Skripsi : Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba
Pada PT. Ikanindo Rekatama Cipta

Pembimbing, Tanggal,
09 Maret 2012



(Drs. Misrin Hariyadi, M.Ak.)

Mengetahui,
Ketua Jurusan
Tanggal, 09 Maret 2012



(Anita Permatasari, S.E, M.M., Ak.)

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Ribka Agustin
NPM : 0822014
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi
Tempat/Tgl. Lahir : Surabaya, 13 January 1991
Alamat : Perum. Harmoni Kota I, B4 No. 7 Krian
Judul Skripsi : Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu
Perencanaan Laba Pada PT. Ikanindo
Rekatama Cipta.

1. Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya buat adalah benar•
benar karya ilmiah sendiri bukan plagiat dan/ atau karya orang lain.
2. Memperoleh Fakultas Ekonorni Universitas Katolik Darma Cendika untuk
mempublikasikan seluruh/ sebagian dari isi skripsi ini ke media publikasi.
Dengan mencantumkan nama peneliti serta dosen pembimbing.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan apabila dikemudian
hari ada permasalahan terhadap karya ilmiah ini, maka saya siap bertanggungjawab
sesuai dengan hukum yang berlaku.

Surabaya, 01 Maret 2012
Yang membuat pernyataan,


5000
(Ribka Agustin)

KATA PENGANTAR

Syallom, puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul **"Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Dalam Perencanaan Laba PT. Ikanindo Rekatama Cipta"**. Skripsi ini merupakan salah satu syarat kelulusan dalam meraih derajat Sarjana Ekonomi Program Strata (S-1) Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Danna Cendika Surabaya.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Maka penulis mengharapkan akan kritik dan saran membangun untuk membuat skripsi ini menjadi lebih baik.

Selama menyusun skripsi ini maupun dalam mengikuti kegiatan akademik dan non akademik di lingkungan Universitas Katolik Danna Cendika Surabaya, banyak sekali pihak-pihak yang memberikan bantuan dan dukungan kepada penulis. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang tulus kepada semua pihak yang telah memberikan bimbingan, dukungan, motivasi, doa serta semangat kepada:

1. Yang terhormat Bapak Drs. Misrin Hariyadi, M.Ak., selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, pikiran untuk membimbing serta memberikan petunjuk dan nasihat yang sangat berarti dalam menyusun skripsi ini.
2. Ibu Dra. Maria Widyastuti, M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Danna Cendika Surabaya.
3. Ibu Anita Permatasari, S.E., M.M., Ak., selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Danna Cendika Surabaya.

4. Bapak/Ibu selaku tata usaha Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika Surabaya yang telah memberikan bimbingan sehingga skripsi ini menjadi lebih baik.
5. Bapak Anang Soebardjo, S.E., M.M. selaku dosen penguji yang juga banyak membantu dalam memberikan masukan, di dalam perbaikan skripsi.
6. Gunawan Agus dan Tin-Tin Gunawati selaku orang tua yang tak habis-habisnya memberikan kasih sayang, cinta kasih, serta perhatian, dan pengorbanan kepada penulis, yang menjadikan semangat untuk memberikan yang terbaik kepada mereka.
7. Bapak Purwanto dan Ibu Palupi selaku bapak rohani yang telah memberikan kepercayaan, dan support yang besar kepada penulis.
8. Diah Ammati, selaku sahabat seperjuangan yang membantu memberikan perhatian kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya. Suharyono, Linda Sandrawati, Michael Nanda, Jevin Oкта, sahabat yang selalu memberikan dukungan, semangat, dan doa.
9. Bapak Micahel Satria selaku Pimpinan PT. Ikanindo Rekatama Cipta Surabaya yang telah mengizinkan untuk melakukan penelitian, memberikan toleransi ijin untuk kepentingan lancarnya penyusunan skripsi, dan tidak lupa doa serta semangat yang telah beliau berikan yang menjadikan skripsi ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya.
10. Ibu Fransisca Melania Entah selaku staff keuangan PT. Ikanindo Rekatama Cipta yang telah membantu memberikan data overhead kantor serta doa, semangat, dan tidak lupa banyaknya toleransi yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi.
11. Bapak Paulus Sumalie selaku Accounting PT. Ikanindo Rekatama Cipta yang telah memberikan data laporan per proyek sehingga skripsi ini dapat diolah sesuai dengan peneliti lakukan.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun sehingga dapat dijadikan referensi bagi penulis guna perbaikan di masa yang akan datang.

Surabaya, 1 Maret 2012

(Ribka Agustin)

DAFTAR ISI

| | |
|--|------------|
| KATA PENGANTAR..... | i |
| DAFTAR ISI..... | iv |
| DAFTAR TABEL..... | vii |
| DAFTAR GAMBAR..... | ix |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | x |
| ABSTRAK..... | xi |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1. Latar Belakang Masalah | 1 |
| 1.2. Rumusan Masalah | 4 |
| 1.3. Tujuan Penelitian | 5 |
| 1.4. Manfaat Penelitian | 5 |
| 1.5. Ruang Lingkup Penelitian | 5 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | 7 |
| 2.1. Landasan Teori | 7 |
| 2.1.1. Pengertian Manajemen Keuangan | 7 |
| 2.1.2. Pengertian Laba | 7 |
| 2.1.3. Pengertian <i>Break Even Point</i> . | 7 |
| 2.2. Penggolongan Biaya | 10 |
| 2.3. Mengitung Tingkat <i>Break Even</i> | 11 |
| 2.4. Perubahan Yang Mempengaruhi <i>Break Even</i> | 14 |
| 2.5. Perencanaan Laba | 16 |
| 2.6. Tingkat Kemanan | 18 |

| | | |
|----------------|---|-----------|
| | 2.7. Penelitian Terdahulu | 20 |
| | 2.8. Rerangka Pemikiran | 23 |
| BAB III | METODE PENELITIAN | 24 |
| | 3.1. Obyek Penelitian atau Gambaran..... | 24 |
| | 3.2. Pendekatan Penelitian dan Sumber Data..... | 24 |
| | 3.2.1. Pendekatan Penelitian | 24 |
| | 3.2.2. Sumber Data..... | 25 |
| | 3.3. Teknik Pengumpulan Data..... | 25 |
| | 3.4. Satuan Kajian | 27 |
| | 3.5. Teknik Analisis Data..... | 27 |
| BAB IV | HASIL DAN PEMBAHASAN | 30 |
| | 4.1. Gambaran Umum Obyek Penelitian | 30 |
| | 4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan | 30 |
| | 4.1.2. Visi Misi Perusahaan | 31 |
| | 4.1.3. Struktur Organisasi Perusahaan | 33 |
| | 4.2. Deskripsi Hasil Penelitian | 35 |
| | 4.2.1. Bahan Baku | 35 |
| | 4.2.2. Volume Operasional Penjualan | 38 |
| | 4.2.3. Biaya-Biaya yang Terjadi | 41 |
| | 4.3. Pembahasan dan Analisa Data | 47 |
| | 4.3.1. Perhitungan Biaya dan Laba | 47 |
| | 4.3.2. Analisis Biaya | 48 |
| | 4.3.3. Analisis <i>Break Even Point</i> | 54 |
| | 4.3.4. Perencanaan Laba | 57 |

| | | |
|--------------|-------------------------------|----|
| | 4.3.5 <i>Margin of Safety</i> | 60 |
| | 4.3.6 <i>Margin of Safety</i> | 66 |
| BAB V | PENUTUP | 69 |
| | 5.1 Simpulan | 69 |
| | 5.2 Saran | 69 |

DAFTAR TABEL

| | |
|---|------------|
| DAFTAR TABEL | vii |
| TABEL 4.1 Volume Penjualan Jasa Proyek Hotel Utami | 38 |
| TABEL 4.2 Volume Penjualan Jasa Proyek Pigeon..... | 39 |
| TABEL 4.3 Volume Penjualan Jasa Proyek Umbra Prasía | 39 |
| TABEL 4.4 Volume Penjualan Jasa Proyek Jembatan Siola | 40 |
| TABEL 4.5 Volume Penjualan Jasa Proyek Siola Lotte..... | 41 |
| TABEL 4.6 Biaya –Biaya Proyek Hotel Utami | 42 |
| TABEL 4.7 Biaya –Biaya Proyek Pigeon..... | 43 |
| TABEL 4.8 Biaya –Biaya Proyek Umbra Prasía | 44 |
| TABEL 4.9 Biaya –Biaya Proyek Jembatan Siola..... | 45 |
| TABEL 4.10 Biaya –Biaya Proyek Siola Lotte..... | 46 |
| TABEL 4.11 Biaya Operasional Setelah Dipisah Hotel Utami | 49 |
| TABEL 4.12 Biaya Operasional Setelah Dipisah Pigeon..... | 50 |
| TABEL 4.13 Biaya Operasional Setelah Dipisah Umbra Prasía..... | 51 |
| TABEL 4.14 Biaya Operasional Setelah Dipisah Jembatan Siola | 52 |
| TABEL 4.15 Biaya Operasional Setelah Dipisah Siola Lotte..... | 53 |
| TABEL 4.16 Margin Pengamanan Penjualan Hotel Utami | 61 |
| TABEL 4.17 Margin Pengamanan Penjualan Pigeon | 62 |
| TABEL 4.18 Margin Pengamanan Penjualan Umbra Prasía..... | 63 |
| TABEL 4.19 Margin Pengamanan Penjualan Jembatan Siola | 64 |
| TABEL 4.20 Margin Pengamanan Penjualan Siola Lotte..... | 65 |
| TABEL 4.21 Prosentase Perbandingan Laba Hotel Utami | 66 |

| | | |
|------------|---|----|
| TABEL 4.22 | Prosentase Perbandingan Laba Pigeon..... | 67 |
| TABEL 4.23 | Prosentase Perbandingan Laba Umbra..... | 67 |
| TABEL 4.24 | Prosentase Perbandingan Laba Jembatan Siola | 68 |
| TABEL 4.25 | Prosentase Perbandingan Laba Siola Lotte..... | 68 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|-----------|
| DAFTAR GAMBAR..... | ix |
| Gambar 2.1_ Break Even Point..... | 13 |
| Gambar 2.2 Perubahan Biaya Tetap..... | 14 |
| Gambar 2.3 Perubahan Pada Biaya Variabel..... | 15 |
| Gambar 2.4 Perubahan Harga Jual Per Unit..... | 15 |
| Gambar 2.5 Margin Pengamanan Penjualan..... | 20 |
| Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Ikanindo Rekatama Cipta..... | 33 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|---|----------|
| DAFTAR GAMBAR..... | x |
| Lampiran 1 Laporan Laba Rugi Proyek Hotel Utami | 71. |
| Lampiran 2 Laporan Laba Rugi Proyek Pigeon | 73 |
| Lampiran 3 Laporan Laba Rugi Proyek Umbra Prasia. | 74. |
| Lampiran 4 Laporan Laba Rugi Proyek Jembatan Siola | 76. |
| Lampiran 5 Laporan Laba Rugi Proyek Siola Lotte | 78. |
| Lampiran 6 Daftar Proyek PT. Ikanindo Rekatama. Cipta | 80 |
| Lampiran 7 Rincian Gaji Proyek yang Di jadikan Penelitian | 81 |
| Lampiran 8 Tagihan Listrik Desember 2010-Agustus 2011 | 82 |
| Lampiran 9 Tagihan, Listrik Proyek yang Dijadikan Penelitian | 83 |
| Lampiran 10 Tagihan Telepon Desember 2010-Agustus 2012 | 84 |
| Lampiran 11 Tagihan Telepon Proyek yang Dijadikan Penelitian | 85 |
| Lampiran 12 Rekap Overhead Kantor Desember 2010-Agustus 2011. | 86 |
| Lampiran 13 Rekap Overhead Kantor Proyek Dijadikan Penelitian | 87 |

ABSTRACT

By: Ribka Agustin

Construction services company PT. Ikanindo Rekatama Notices, a company that has both short-term and long term goals. Short term goals are generally at a profit, while the long-term goal is to maintain the viability of the company, able to compete in the increasingly fierce competition. The size of profits is often a measure of the success of a company. By using analysis of Break even point the company will get information on how the break-even project. The problem taken by researchers is whether the PT. Notices have Ikanindo Rekatama determine break even point, volume, and margin of safety on every project.

The purpose of this study was to determine the break even point on the operations of each project, volume, and the margin of safety on every project. The approach of this study used a qualitative approach. Data collection techniques derived from the research literature as theories derived from the literature, and field research with observation and documentation of data required the researcher.

The results showed for the project with BEP Hotel Utami Rp 513,442,080.64, MOS 47.76%, then profit by 23%. Project Pigeon with BEP Rp 238,444,848.14, MOS 66.52%, then profit by 51%. Project Umbra Praja with Rp 388 724 265 BEP, MOS 38%, then a profit of 6%. Bridge project with the BEP Siola Rp 302,006,583.52, MOS 38%, then profit by 21%. Lotte Siola project with BEP Rp 873,015,044.63, MOS 29.91%, then a profit of 12%.

The conclusion to be drawn by the researchers is the break-even and margin of safety affects the size of the gain in profit planning, and increase or decrease the selling price, variable costs and fixed costs will affect the break even point. So with that one needs to separate cost categories Based on fixed costs or variable costs, in addition to the need for coordination between the purchasing and the estimator of the costs budgeted or incurred, this will help the company determine the selling price and the desired profit planning.

Key words: Break even, Profit Planning



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan sebuah Negara berkembang sehingga pembangunan terjadi hampir pada semua sektor kehidupan masyarakat. Pembangunan terjadi, baik pada pada sektor ekonomi, pendidikan, pertanian, perhubungan, pariwisata, maupun sektor ekonomi lainnya. Bidang konstruksi merupakan salah satu sektor yang sangat mendukung pembangunan nasional. Hasil jasa konstruksi sangat dirasakan manfaatnya oleh masyarakat, misalnya pembangunan gedung sekolah, perbaikan dan peningkatan jaringan irigasi, sarana telekomunikasi, dan sebagainya. Pembangunan pada tiap-tiap bidang akan memberikan kontribusi yang sangat besar bagi penggunaanya.

Perusahaan konstruksi adalah perusahaan jasa yang dijual kepada pengguna berupa pekerjaan bangunan, jalan raya, saluran, telekomunikasi, dan sebagainya. Jasa yang diberikan biasanya sesuai dengan keinginan pengguna atau owner. Sebelum jasa dikerjakan harus dilakukan komunikasi dengan baik antara perusahaan konstruksi dengan penggunaanya karena usaha tersebut sangat rentan terhadap resiko. Pembangunan yang sangat pesat menyebabkan semakin banyak pula usaha yang bergerak pada bidang konstruksi. Dalam aktivitasnya perusahaan ini sangat membutuhkan informasi yang akurat, relevan, dan tepat waktu. Informasi yang dibutuhkan tidak hanya untuk pengambilan keputusan tetapi juga untuk melakukan perencanaan dan pengendalian.



Pekerjaan konstruksi adalah keseluruhan atau sebagian rangkaian kegiatan perencanaan dan atau pelaksanaan beserta pengawasan yang mencakup pekerjaan arsitektur, sipil, mekanikal, elektrikal dan tata lingkungan masing-masing beserta kelengkapannya, untuk mewujudkan suatu bangunan atau bentuk fisik lain.

Perusahaan konstruksi merupakan suatu perusahaan yang tentunya memiliki tujuan, baik tujuan jangka pendek maupun tujuan jangka panjang. Tujuan jangka pendek pada umumnya adalah untuk mendapatkan laba, sedangkan tujuan jangka panjang adalah untuk memelihara kelangsungan hidup perusahaan, mampu berkembang untuk tahun ke depannya, dan mampu bertahan dalam dunia persaingan yang semakin ketat. Besar kecilnya keuntungan atau laba sering kali menjadi ukuran penilaian keberhasilan.

Berhasil atau tidaknya pencapaian keuntungan tentunya juga dapat dinilai dari kemampuan manajer perusahaan dalam mengelola perusahaan yang dipimpinnya. Manajer juga dituntut untuk dapat melihat kemungkinan– kemungkinan yang terjadi, kesempatan, dan peluang yang ada di masa yang akan datang baik yang memberikan pengaruh positif maupun negatif baik dilihat dari jangka pendek atau jangka panjang bagi perusahaan. Tugas manajemen juga merencanakan kegiatan untuk menghadapi kemungkinan, kesempatan serta peluang yang terjadi di masa yang akan datang.

Tujuan pokok suatu perusahaan adalah memperoleh dan memaksimalkan laba-laba yang di dapat akan menjadikan kelangsungan hidup perusahaan. Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat laba adalah harga jual, biaya, dan volume penjualan. Ketiga faktor ini saling terkait dan memegang peranan yang sangat penting dalam perencanaan perusahaan yang akan datang. Penjualan pada perusahaan



konstruksi merupakan penjualan jasa yang dimulai dari suatu tender baik dari BUMN maupun BUMS. Setelah melewati tahap tender barulah dibuat kontrak. Dengan menggunakan budget, perencanaan laba akan berjalan sempurna apabila disertai dengan analisa break even point terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan. Perlu dibedakan biaya yang dikeluarkan perusahaan antara biaya tetap, biaya variabel, dan harga pokok penjualan.

Analisa Break Even Point adalah alat untuk menganalisis serta mengambil kebijakan dalam suatu perusahaan. Dengan menggunakan analisa break even point perusahaan akan mendapatkan informasi berapa titik impas.

Laba adalah peningkatan kekayaan investor sebagai hasil penanaman modalnya setelah dikurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan penanaman modalnya

Kegiatan manajemen sering kali dihadapkan dengan berbagai kesulitan dalam mengambil keputusan. Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan adalah faktor biaya dalam suatu periode kerja yang tetap jumlahnya dan tidak mengalami perubahan. Biaya dalam suatu perusahaan merupakan suatu komponen yang sangat penting dalam menunjang pelaksanaan kegiatan dalam usaha mencapai tujuan. Tujuan dapat tercapai apabila biaya yang dikeluarkan sebagai bentuk suatu pengorbanan oleh perusahaan yang bersangkutan telah diperhitungkan secara tepat. Biaya tetap adalah biaya yang total jumlahnya tetap konstan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai dengan tingkatan tertentu. Biaya variabel merupakan biaya yang dipengaruhi oleh perubahan volume produksi atau volume penjualan. Biaya yang dipertimbangkan oleh manajemen



disebut sebagai biaya relevan. Biaya relevan adalah biaya yang terjadi di masa yang akan datang dan berbeda diantara alternatif yang sedang dipertimbangkan di dalam suatu keputusan.

Jadi sangat penting bagi manajemen untuk mengetahui break even perusahaan yang dipimpinnya. Dengan mengetahui break even (titik impas) manajemen juga dapat mentargetkan atau merencanakan jumlah penjualan jasa agar dapat memperoleh keuntungan sesuai yang diinginkan perusahaan.

Pentingnya break even sebagai salah satu alat bantu dalam perencanaan laba, maka penulis ingin mengkaji lebih jauh lagi dengan mengadakan penelitian dengan judul : “Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada PT. Ikanindo Rekatama Cipta”

1.2. Rumusan Masalah

Bedasarkan latar belakang diatas dapat dirumuskan masalah yaitu :

1. Apakah “PT. Ikanindo Rekatama Cipta” sudah menentukan titik break even pada setiap proyek?
2. Berapa besar volume penjualan “PT. Ikanindo Rekatama Cipta” yang harus dicapai agar perusahaan mencapai tingkat break even?
3. Seberapa besar margin of safety bagi “PT. Ikanindo Rekatama Cipta” agar tidak mengalami kerugian?



1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui break even point pada kegiatan operasional “PT. Ikanindo Rekatama Cipta”.
2. Untuk mengetahui jumlah volume penjualan “PT. Ikanindo Rekatama Cipta”
3. Untuk mengetahui berapa tingkat margin of safety pada tahun yang dijadikan obyek penelitian.

1.4. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Bagi dunia akademisi penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan yang lebih jelas khususnya mengenai break even point dan perencanaan laba dan referensi pada penelitian serupa di masa yang akan datang.

2. Manfaat Praktis

Diharapkan penelitian ini dijadikan pertimbangan untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba di masa yang akan datang terutama dalam pengambilan keputusan.

1.5. Ruang Lingkup

Untuk menyamakan persepsi tentang judul penelitian di atas, maka penulis membatasi ruang lingkup problematika penelitiannya sebagai berikut :



1. Perusahaan yang menjadi objek penelitian adalah perusahaan jasa konstruksi mekanikal dan elektrikal, dalam hal ini adalah PT. Ikanindo Rekatama Cipta di Surabaya.
2. Analisis hanya terbatas pada penggunaan bahan baku, volume penjualan, harga jual, biaya variabel, dan biaya tetap.
3. Produk yang akan diteliti pada perusahaan ini hanya 1 jenis yaitu pekerjaan VAC.
4. Data yang diambil adalah data selama jangka waktu dua tahun terakhir yaitu tahun tahun 2010 dan 2011, sebagai dasar pembuatan standar costing untuk tahun 2012.
5. Penelitian yang akan dilakukan hanya berupa penelitian atas harga jual dan biaya-biaya pada proyek pada perusahaan sebagai alat perencanaan laba.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1. Pengertian Manajemen Keuangan

Menurut Martono, dan Harjito (2001:3), Segala aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana memperoleh data, menggunakan data, dan mengelola asset sesuai tujuan perusahaan secara menyeluruh.

2.1.2. Pengertian Laba

Seperti yang telah dibahas sebelumnya besarnya laba menjadi tolak ukur keberhasilan manajemen dan perusahaan berbasis bisnis.

Salvatore (2005:15) membedakan antara laba bisnis dan laba ekonomi. Laba bisnis (*business Profit*) mengacu pada penerimaan perusahaan dikurangi biaya eksplisit atau akuntansi perusahaan. Biaya eksplisit merupakan biaya yang benar – benar dikeluarkan dari kantong perusahaan untuk membeli atau menyewa input yang dibutuhkan dalam produksi. Sedangkan laba ekonomi merupakan penerimaan perusahaan dikurangi oleh biaya eksplisit dan biaya implisit. Biaya implisit mengacu pada nilai input yang dimiliki perusahaan dan dipergunakan untuk proses produksinya sendiri.

2.1.3. Pengertian *Break Even Point*

Berikut ini beberapa definisi *break even* menurut pakar-pakar ekonomi dalam literturnya.

Menurut Prastowo dan Juliaty (2005:176) dalam bukunya yang berjudul “Analisa Laporan Keuangan Konsep dan Aplikasi” analisis *break even* adalah:



Analisis impas (*Break even analysis*) adalah teknik analisis yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan komposisi produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu. Titik impas (*Break even point*) adalah titik di mana total biaya sama dengan total penghasilan. Dengan demikian, pada titik impas tidak ada laba maupun rugi yang diterima oleh perusahaan.

Menurut Munawir (2002:184) dalam bukunya yang berjudul “Analisa Laporan Keuangan” *analisa break even* adalah:

Break even dapat diartikan suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan = total biaya). Tetapi analisa *break even* tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan yang *break even* saja, akan tetapi analisa *break even* mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.

Menurut Gitosudarmo, (hons) dan Najmudin (2002:233) *break even point* merupakan:

Break even point merupakan suatu tingkat penjualan yang tidak menghasilkan keuntungan tetapi juga tidak menderita rugi, atau dapat dikatakan bahwa semua penerimaan hanya dapat menutup semua pengeluaran. Secara lebih spesifik penentuan *break even point* akan melihat pengaruh perubahan faktor – faktor seperti biaya variabel, biaya tetap, harga jual, volume penjualan terhadap laba, yang hasilnya dapat digunakan dalam pengambilan keputusan di bidang perencanaan.

Menurut Brealey, Myers, dan Marcus (2006:271) dalam bukunya yang berjudul “Dasar–dasar Manajemen Keuangan” analisis titik impas (pulang pokok) akuntansi atau *Accounting Break Even* adalah:



Break even adalah tingkat penjualan dimana laba adalah nol atau dengan kata lain, dimana pendapatan total sama dengan biaya total.

Banyaknya proyek, variabel untung rugi adalah volume penjualan. Oleh sebab itu manager sering berfokus pada tingkat penjualan titik impas.

Menurut Darsono (2010:330) dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Keuangan Kajian Organisasi Bisnis Dalam Mencipta Laba dan Nilai Tambah Ekonomi untuk Meningkatkan Nilai Perusahaan” analisis titik impas atau *Break Even Point* adalah:

Analisis titik impas atau *break even point* adalah alat perencanaan laba jangka pendek untuk memudahkan melakukan analisis *break even point*, biaya operasi perusahaan harus diklasifikasikan ke dalam biaya variabel dan biaya tetap.

Menurut Harahap (2010:358) dalam bukunya “Analisis Atas Laporan Keuangan” *break even* adalah:

Break even berarti suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami laba dan tidak mengalami rugi artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi itu dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan. Total biaya (tetap dan variabel) sama dengan total penjualan sehingga tidak ada laba dan tidak rugi.

Dari beberapa uraian diatas dapat disimpulkan bahwa analisis *break even point* adalah cara atau teknis dimana perusahaan pada titik impas, titik dimana total biaya sama dengan total penghasilan atau perusahaan tidak mendapatkan laba atau menderita kerugian.

Meskipun manajemen merencanakan laba untuk tiap periode, akan tetapi mereka umumnya juga sangat memperhatikan titik impas. Apabila tingkat penjualan



jatuh di bawah titik impas, maka berarti terjadi kerugian. Manajemen harus menentukan titik impas untuk dapat menghitung *margin of safety*, yang menunjukkan beberapa banyak perusahaan boleh turun dari tingkat penjualan yang ditargetkan sebelum perusahaan menderita kerugian. *Margin of safety* adalah kriteria yang digunakan untuk menilai kecukupan penjualan penjualan yang direncanakan (*adequacy of planned sales*).

Analisis *break even point* disebut juga dengan cost-volume-profit. *Break even point* merupakan analisis yang menunjukkan hubungan antara investasi dengan volume produksi atau penjualan untuk mendapatkan suatu tingkat *profitabilitas*. Karena *break even point* merupakan suatu pendekatan yang didasarkan pada hubungan antara penjualan dan biaya. Level penjualan dimana korporasi tidak memperoleh laba atau penjualan sama dengan biayanya disebut sebagai titik pulang pokok atau *break even point*.

Analisis impas dan biaya-volume-laba dapat didasarkan pada data historis, operasi masa lalu, atau penjualan dan biaya yang diproyeksikan. Data untuk analisis impas dan biaya-volume-laba tidak dapat diperoleh langsung dari perhitungan laba-rugi dengan metode biaya penuh (*absorption* atau *full costing*), karena pengaruh aktivitas terhadap biaya tidak dapat segera ditentukan. Masing-masing pos biaya harus dianalisis untuk menentukan komponen biaya tetap dan biaya variabel.

2.2. Penggolongan Biaya

Dalam pemenuhan keinginan, manusia selalu diseratai oleh pengorbanan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Begitu pula dengan perusahaan yang dalam



kegiatan utamanya untuk menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh manusia dari adanya pengorbanan faktor-faktor produksi. Nilai dari pengorbanan yang dilakukan inilah yang dinamakan dengan biaya.

Pada umumnya pola perilaku biaya diartikan sebagai hubungan antara total biaya dengan perubahan volume kegiatan. Menurut Prihadi (2010:35) dalam bukunya “Cepat dan Praktis Analisis Investasi” Biaya dapat dibagi menjadi dua macam, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Konteks pembagian ini adalah dalam rangka perencanaan laba, penentuan volume sangat menentukan besarnya laba. Perlu dipahami secara jelas, biaya mana yang terpengaruh dengan volume kegiatan dan mana yang tidak.

1. Biaya Variabel

Adalah biaya yang berubah volume kegiatan atau aktivitas secara proporsional. Contoh: Biaya bahan baku.

2. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang tidak akan berubah walaupun volume kegiatan produksi berubah. Contoh: Gaji seorang supervisor per bulan.

2.3. Menghitung Tingkat *Break Even*

Analisis *break even* adalah analisis yang digunakan untuk mengukur tingkat keseimbangan antara biaya, volume dan penjualan agar perusahaan tidak mengalami untung atau rugi. Alat analisis yang dapat digunakan dalam mencari tingkat *break even* menurut Alwi (2009:272) adalah:



1. Mathematical Approach

- a. Perhitungan *break even* atas dasar unit dapat dilakukan dengan menghitung rumus:

$$BEP (Q) = \frac{FC}{P - V}$$

Dimana:

BEP (Q) = *Break even point* atas dasar unit
 FC = Biaya Tetap
 P = Harga Jual per unit
 V = Biaya Variabel per unit

Contoh:

Sebuah perusahaan produksi dengan biaya tetap Rp 600.000,- biaya variabel per unit Rp 80,00 harga jual per unit Rp 160,00 kapasitas produksi maksimal 16.000 unit.

Pemecahan:

$$BEP(dalam unit) = \frac{Rp. 600.000}{Rp. 160 - Rp. 80} = 7.500 \text{ unit}$$

- b. Perhitungan *break even* atas dasar sales dalam rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$BEP (Rp) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Dimana:

BEP (Rp) = *Break even point* atas dasar rupiah
 FC = Biaya tetap
 VC = Biaya variabel per unit
 S = Volume penjualan

Contoh:

Perhitungan sales dari soal tersebut adalah:

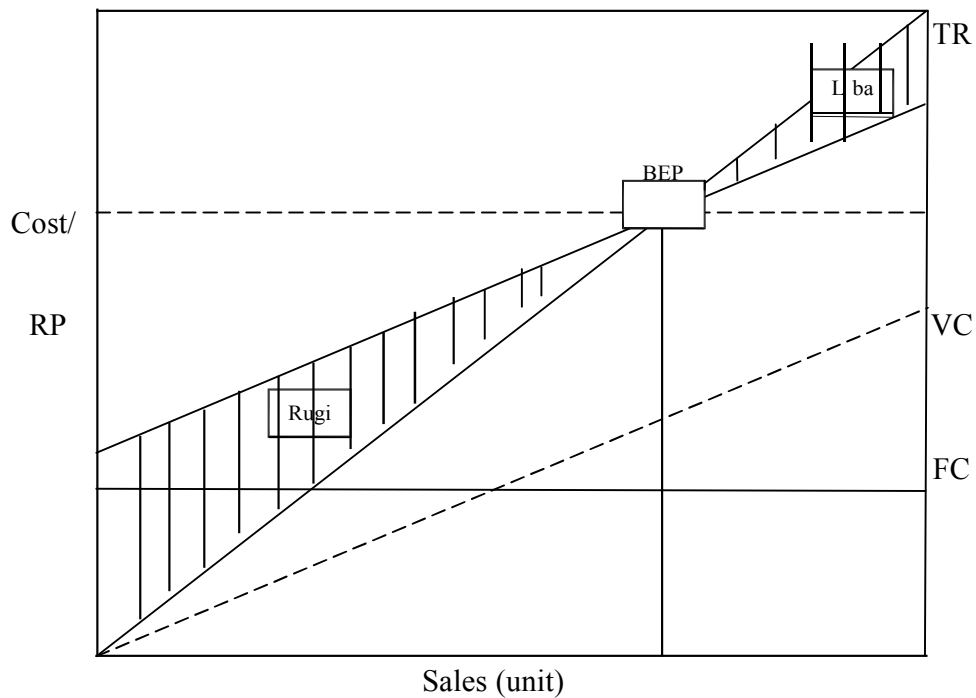
$$\begin{aligned} BEP (dalam rupiah) &= \frac{Rp. 600.000}{1 - \frac{Rp. 80 \times 16.000}{Rp. 160 \times 16.000}} \\ &= \frac{Rp. 600.000}{1 - 0,5} = \mathbf{Rp. 1.200.000,00} \end{aligned}$$



2. Graphical Approach

Secara grafik titik *break even* ditentukan oleh persilangan antara garis *total revenue* dan garis *total cost*.

Gambar 2.1
Break Even Point



(Alwi, 2009:272)

Graphical approach ini didasarkan pada pendekatan linier.

Dimana:

$$TC = FC + VC$$

$$TR = P \cdot Q$$

$$BEP = 0 = TR - TC$$

Keterangan:

TC = Total cost

FC = Fixed cost

VB = Variable cost

TR = Total revenue

P = Harga

Q = Kuantitas

BEP = Break Even Point

Manfaat dari analisis *break even point* dengan grafik menurut Alwi (2009:273) adalah pengaruh perubahan level penjualan terhadap laba. Dengan informasi ini manajer keuangan dapat mengantisipasi

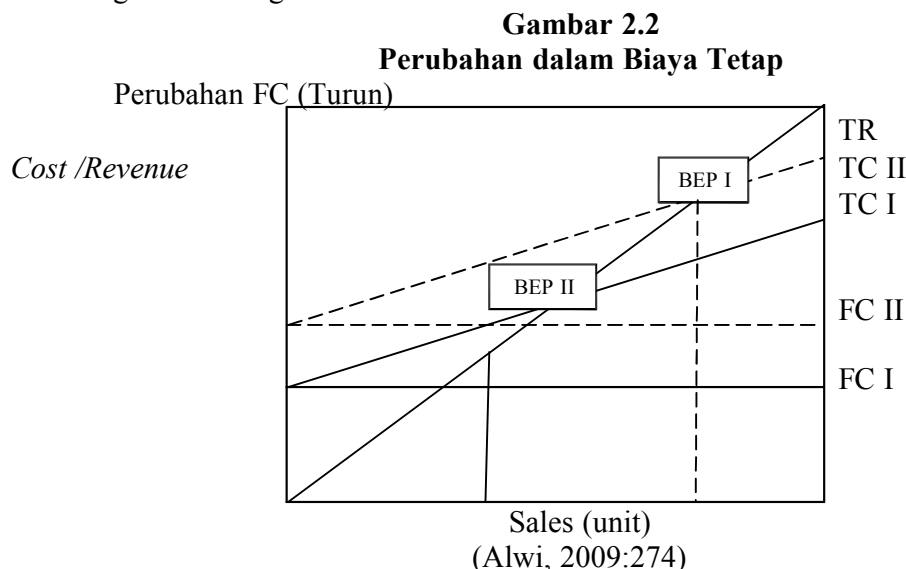


kemungkinan volume produksi atau penjualan di bawah ini *break even point*. Keuntungan lain dari analisis *break even point* menjadi subyek kepada beberapa kelemahan. Formula *break even point* disusun dengan asumsi bahwa biaya variabel mempunyai hubungan yang linear dengan penjualan, akibatnya adalah kontribusi marginal juga konstan untuk level penjualan analisis. Ketidakefisienan operasi mungkin akan menyebabkan biaya operasional meningkat dan akhirnya akan mengurangi kontribusi marginal.

2.4. Perubahan – Perubahan yang Mempengaruhi *Break Even*

Analisa *break even*, biaya – biaya dan harga jual haruslah konstan, karena naik turunnya biaya dan harga jual akan mempengaruhi titik *break even*. Alwi (2009:274) menyatakan dalam bukunya “Alat-alat analisa Dalam Pembelajaran” beberapa hal penting yang dapat mempengaruhi perubahan *break even*, yaitu:

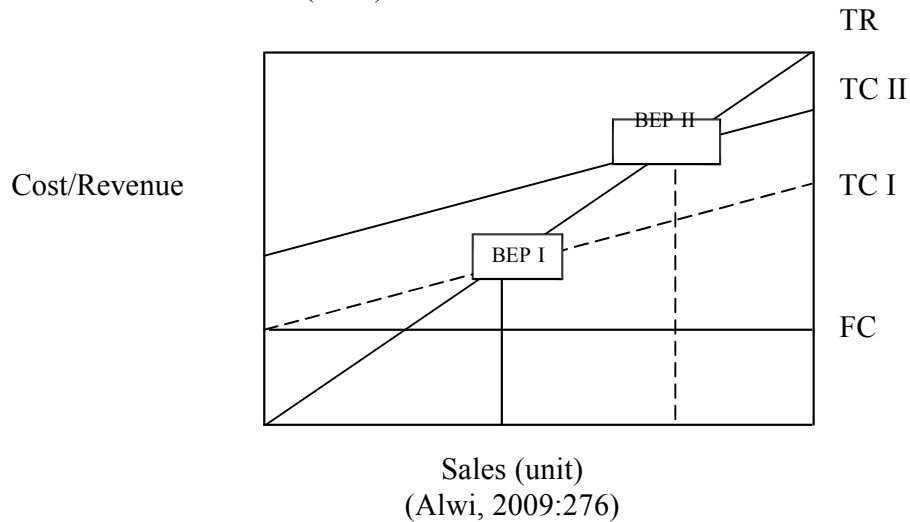
1. Perubahan dalam *fixed cost* (Biaya Tetap)
Perubahan ini dapat terjadi sebagai akibat bertambahnya kapasitas produksi. Perubahan *fixed cost* dalam grafik dapat ditandai dengan naik atau turunnya garis *total cost*, tetapi perubahan ini tidak mempengaruhi miringnya garis tersebut. Bila *fixed cost* naik, maka BEP akan bergeser ke atas dan sebaliknya bila *fixed cost* turun, maka BEP akan bergeser ke bawah. Keadadaan ini dapat dilihat dalam gambar sebagai berikut :



2. Perubahan pada *variable cost ratio* atau *variabel cost* per unit
Perubahan ini akan menentukan bagaimana miringnya garis total cost. Naiknya biaya variabel per unit akan menggeser BEP keatas. Hal ini dapat dilihat pada gambar berikut ini :

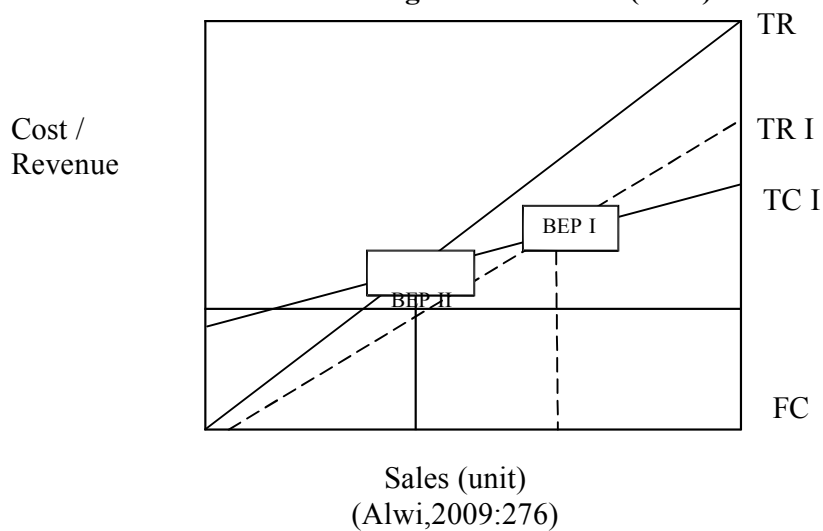


Gambar 2.3
Perubahan pada Biaya Variabel
Perubahan VC (Naik)



3. Perubahan dalam sales prices per unit
Perubahan ini akan mempengaruhi miringnya garis total *revenue*. Naiknya harga jual per unit pada level penjualan yang sama walaupun semua biaya adalah tetap akan bergeser BEP ke bawah, dan sebaliknya. Hal ini dapat dilihat pada gambar berikut ini :

Gambar 2.4
Perubahan Harga Jual Per Unit (Naik)



4. Terjadinya perubahan dalam *sales mix* apabila suatu perusahaan memproduksi lebih dari satu macam produk, maka komposisi atau



perbandingan antara satu produk dengan produk lain (*sales mix*) haruslah tetap.

2.5. Perencanaan Laba

Era globalisasi membawa perubahan teknologi yang pesat dan sangat perlunya untuk mempertimbangkan parameter–parameter politik dan sosial, perencanaan laba, penjualan, harga pokok dan biaya–biaya yang sehat dan dan tepat semakin penting dan juga semakin sulit. Perencanaan laba yang modern menimbulkan pengambilan tindakan yang diperlukan dan menetapkan otonomi dan tanggung jawab dari manajer, memberikan motivasi kepada mereka untuk berusaha mencapai tujuan–tujuan mereka masing–masing sesuai dengan tujuan dari organisasi perusahaan.

Analisis perencanaan laba penting bagi korporasi untuk proses merencanakan keuangan. Berdasarkan perencanaan ini, manajer keuangan dapat menentukan aktivitas korporasi untuk mencapai laba yang ditentukan.

Dalam analisis laba yang pertama kali dilakukan adalah menganalisis titik pokok (*break even analysis*), sebagai gambaran yang memberikan dasar hubungan antara berbagai variabel dalam analisis berikutnya.

Menganalisis perencanaan laba perlu diketahui terlebih dahulu tentang konsep laba. Laba (*profit*) korporasi diperoleh dari penjualan dikurangi semua biaya operasional. Sedang biaya operasional dapat dikelompokkan sebagai biaya operasional tetap dan biaya operasional variabel. Biaya operasional tetap tidak berfluktuasi dengan level produksi atau penjualan, sedangkan biaya operasional variabel berfluktuasi secara langsung dengan level produksi atau penjualan.



Menurut Muslich (2003:102) dalam bukunya “Analisis Perencanaan dan Kebijakan” dalam menetapkan sasaran laba pihak manajemen harus mempertimbangkan hal – hal sebagai berikut:

1. Laba rugi yang diakibatkan oleh jumlah atau volume penjualan tertentu.
2. Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutup seluruh biaya yang dipakai, untuk menghasilkan laba yang memadai agar dapat membayar deviden bagi saham dan untuk menahan sisa hasil usaha yang cukup guna memenuhi kebutuhan perusahaan dimasa yang akan datang.
3. *Break even* dimana suatu perusahaan berada dalam keadaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak pula menderita kerugian.
4. Volume penjualan yang dihasilkan oleh kapasitas operasi perusahaan selama periode tertentu.
5. Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutup seluruh biaya yang dipakai untuk menghasilkan laba yang memadai agar dapat membayar deviden bagi saham dan untuk menahan sisa hasil usaha yang cukup guna memenuhi kebutuhan perusahaan dimasa yang akan datang.

Perencanaan laba yaitu rencana operasional yang dipikirkan secara matang beserta implikasi–implikasi keuangannya yang dinyatakan baik sebagai rencana–rencana laba jangka panjang dan jangka pendek maupun sebagai budget–budget dalam bentuk daftar–daftar keuangan, termasuk daftar–daftar neraca, daftar–daftar pendapatan, dan proyeksi–proyeksi kas dan modal kerja. Perencanaan laba disusun terutama untuk memungkinkan manajemen menengah membantu merencanakan laba dan mengendalikan biaya–biaya. Menurut Alwi (2009:278) Perencanaan laba merupakan alat utama bagi manajemen untuk mencapai tujuannya terutama dalam mengambil keputusan, maka dapat digunakan rumus :



$$\text{Penjualan} = \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

Dengan menggunakan contoh 2.5, untuk menaikkan laba yang direncanakan sebesar 20% dari profit margin, maka:

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \frac{\text{Rp. 600.000} + 20\%}{1 - \frac{\text{Rp. 80} \times 16.000}{\text{Rp. 160} \times 16.000}} \\ &= \frac{\text{Rp. 600.000} + \text{Rp. 120.000}}{1 - 0,5} \\ &= \text{Rp. 1. 440.000} \end{aligned}$$

2.6. Tingkat Keamanan (*margin of safety*)

Tingkat keamanan (*margin of safety*) adalah kelebihan penjualan yang diharapkan atas penjualan impas. Karena itu, margin pengamanan merupakan bantalan atau penurunan penjualan yang dapat diserap oleh perusahaan tanpa mengalami kerugian.

Rumus yang digunakan Alwi (2009:280) adalah :

Margin pengamanan = Total Penjualan – Penjualan Impas



Dimana:

Total Penjualan : jumlah penjualan yang telah didapat oleh perusahaan dalam periode tertentu.

Penjualan Impas : jumlah Penjualan yang harus tercapai dimana dalam kondisi ini perusahaan tidak mengalami untung maupun rugi.

Contoh :

Sebuah perusahaan X produksi dengan biaya tetap Rp 600.000,00 biaya variabel per unit Rp 80,00 harga jual per unit Rp. 160,00 kapasitas produksi maksimal 16.000 unit dan kenaikan laba direncanakan sebesar 20% maka margin pengamanan penjualannya sebesar:

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= (160 \times 16.000) - (\text{Rp. } 1.200.000) \\ &= \text{Rp. } 2.560.000 - \text{Rp. } 1.200.000 \\ &= \text{Rp. } 1.360.000 \end{aligned}$$

Sedangkan jika dinyatakan dalam prosentase maka ;

$$\begin{aligned} \text{Prosentase Peng. Penjualan} &= \frac{\text{Margin Pengamanan Penjualan Dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 2.560.000 - \text{Rp. } 1.200.000}{\text{Rp. } 160 \times 16.000 \text{ unit}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 1.360.000}{\text{Rp. } 2.560.000} \\ &= 53,1 \% \end{aligned}$$

Hal ini dapat dilihat pada gambar 2.5 yang menguraikan Margin pengamanan Penjualan di atas:



Gambar 2.5
Margin Pengamanan Penjualan

| | Jumlah | |
|--|----------------------|-------------|
| Penjualan = 160×16.000 | Rp. 2.560.000 | 100 % |
| Kurang: Biaya Variabel = 80×16.000 | Rp. 1.280.000 | 50 % |
| Margin Kontribusi | <u>Rp. 1.280.000</u> | <u>50 %</u> |
| Kurang: Biaya Tetap | <u>Rp. 600.000</u> | |
| Laba Bersih | Rp. 680.000 | |
| Titik Impas: | | |
| Rp. 600.000 $\times 0,5\%$ | Rp. 1.200.000 | |
| Margin Pengamanan penjualan dalam rupiah (Jumlah penjualan – penjualan impas) | | |
| Rp. 2.560.000 – Rp. 1.200.000 | Rp. 1.360.000 | |
| Margin pengamanan penjualan dalam presentase | | |
| Rp. 2.260.000 : Rp. 2.560.000 | 53,1 | |

Sumber: (Alwi, 2009:281)

2.7. Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Yunita Wulandari dari Universitas Islam Indonesia Yogyakarta tahun 2006 dengan Judul “ANALISIS BIAYA – VOLUME – LABA SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAN LABA” (Studi Kasus Pada “QUALITY” Hotel Yogyakarta) dengan hasil penelitian sebagai berikut :

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui *break even point* operasional kamar hotel pada tahun 2003 – 2005, untuk mengetahui jumlah volume penjualan kamar hotel pada tingkat laba yang direncanakan, untuk mengetahui berapa tingkat *margin of safety* pada tahun yang dijadikan obyek penelitian. Data yang digunakan berasal dari hasil studi pustaka, observasi dan wawancara pada obyek penelitian.

Obyek penelitian dilakukan pada “Quality” Hotel Yogyakarta dengan menggunakan data operasional penjualan kamar pada tahun



2003 – 2005. Untuk menentukan *Break Even Point*, perencanaan laba dan *Margin of Safety* pada tahun yang diteliti.

Penelitian data menggunakan program bantuan Microsoft Exel 2003 untuk melakukan pemisahan biaya semi variable menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Persamaan :

1. Pembahasan tentang *break even point*.
2. Tujuan penelitian untuk mengetahui *break even* operasional, volume penjualan pada tingkat laba yang direncanakan , dan untuk mengetahui berapa tingkat *margin of safety* pada tahun yang dijadikan penelitian

Perbedaan :

1. Obyek penelitian akan dilakukan pada perusahaan jasa dibidang kontraktor dengan menggunakan data laporan perusahaan.
2. Data perusahaan berupa laporan keuangan secara proyek.

Penelitian Terdahulu yang ke 2

Penelitian yang dilakukan oleh Agustina Pradita Marhaeni Universitas Diponogoro Semarang tahun 2011 dengan judul “ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA INDUSTRI KECIL TEGEL DI KECAMATAN PEDURUNGAN PERIODE 2004-2008” dengan hasil penelitian sebagai berikut :

Analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas yang merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan, dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Selain itu apabila penjualan pada *Break Even Point* (BEP) dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapa jauh penjualan bisa turun sehingga industri tidak menderita rugi, atau tingkat keamanan bagi industri dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam



prosentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada titik impas.

Sampel penelitian yang digunakan sebanyak 6 perusahaan manufaktur tegel, dimana metode yang digunakan adalah *purposive sampling* yaitu suatu metode pengambilan sampel yang mengambil obyek dengan kriteria tertentu. Banyaknya sampel yang sesuai dengan kriteria-kriteria yang telah ditentukan sebanyak 6 perusahaan manufaktur tegel yang tersebar di Kecamatan Pedurungan Semarang. Analisis data menggunakan metode analisis trend linear dengan didahului analisis *Break Even Point*. Kemudian diolah dengan menggunakan uji *moving average*.

Hasil uji *average* membuktikan hasil *Break Even Point* yang cukup dapat memuluskan fluktuasi *Break Even Point* pada tahun yang dimaksud sehingga terjadi perbedaan yang tidak cukup jauh. Melalui analisa *Break Even Point* maka diketahui berapa biaya yang harus dikeluarkan dan berapa besar labanya, dengan demikian maka pimpinan dapat menekan biaya produksi dengan tidak mengurangi keuntungan. Seperti pada tahun 2009 dengan perkiraan hasil penjualan 6.338.537.220 dan biaya keseluruhan Rp 2.422.045.998 maka akan diperoleh laba bersih sebesar Rp 3.916.491.232. melalui analisa trend maka ramalan BEP tahun depan dapat diketahui, antara lain mengenai volume penjualan tegel tahun 2009 sebesar 6.338.537.220, dengan demikian terjadi peningkatan dari tahun sebelumnya. Begitu juga dengan biaya lainnya antara lain biaya bahan baku tahun. Analisis *Break Even Point* dapat mengetahui ramalan BEP yang akan datang sehingga pimpinan dapat mencapai tujuan sesuai dengan waktu yang direncanakan.

Persamaan :

1. Menekankan pada analisa *break even point*, dan *margin of safety*.
2. Hasil yang ingin dicapai pertimbangan untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba di masa yang akan datang terutama dalam pengambilan keputusan.

Perbedaan :

1. Obyek penelitian, penelitian terdahulu pada perusahaan manufaktur, sedangkan penelitian sekarang perusahaan konstruksi.

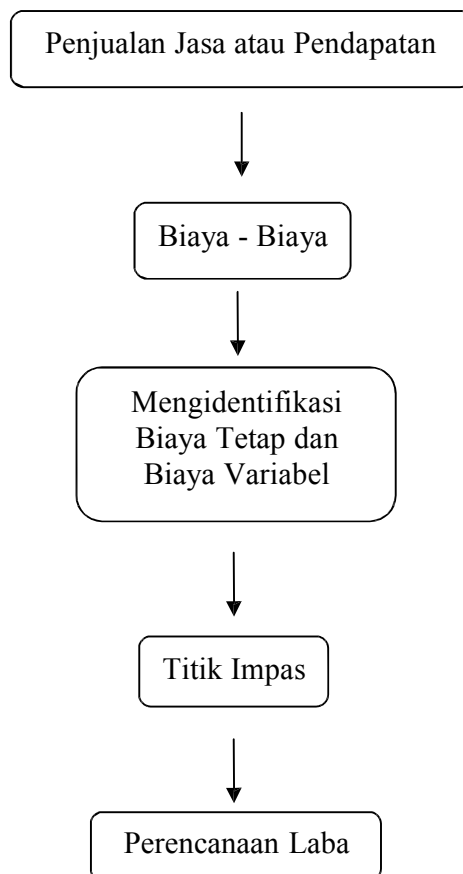


2. Tidak menggunakan uji *moving avarege* untuk membuktikan analisa *break even point* dapat memuluskan fluktuasi *break even point*, penelitian sekarang langsung pada perencanaan laba dengan laba yang diinginkan atau diharapkan perusahaan pada setiap proyek yang ada.

2.8. Rerangka Pemikiran

Analisis *break even point* sebagai alat bantu perencanaan laba pada PT.

Ikanindo Rekatama Cipta:





BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Obyek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Ikanindo Rekatama Cipta yang berlokasi di Jl. Pucang Jajar Surabaya Kecamatan Gubeng Kota Surabaya. Perusahaan ini merupakan salah satu perusahaan konstruksi di Surabaya yang obyek penelitiannya adalah biaya dan volume penjualan dari proyek yang ada, sehingga dalam operasionalnya harus benar-benar memperhatikan biaya yang dikeluarkan tidak lebih dari nilai penjualan/pendapatan yang di dapat, sekaligus agar dapat sesuai dengan keinginan dalam mencapai suatu keuntungan atau laba.

3.2. Pendekatan Penelitian dan Sumber Data

3.2.1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Pendekatan kualitatif yang digunakan untuk mendukung penelitian yaitu:

Data kualitatif merupakan data yang dianalisis melalui perhitungan dengan menggunakan logika untuk menarik kesimpulan yang logis mengenai data-data yang dianalisis.



3.2.2. Sumber Data

1. Data Primer

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tanpa perantara).

a. Data Umum Perusahaan

Data umum perusahaan ini berupa data mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, kedudukan, tugas dan fungsi serta fasilitas yang dimiliki perusahaan.

b. Data Khusus Perusahaan

Data khusus perusahaan ini berupa data yang berkaitan dengan laporan pendapatan dan biaya.

2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari luar perusahaan berupa referensi buku serta literatur lainnya yang relevan dengan masalah yang dibahas dan juga sebagai dasar untuk peralatan teori penulis.

3.3. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dipergunakan dalam penelitian ini dengan menggunakan metode wawancara, dengan cara:

1. Riset Kepustakaan (*Desk Research*)

Riset kepustakaan adalah cara mengumpulkan data berdasarkan pada teori yang peneliti peroleh dari literatur yang ada hubungannya dengan permasalahan dalam penelitian ini.



2. Riset Lapangan (*Field Research*)

Riset lapangan adalah cara mengumpulkan data dengan cara mengadakan pengamatan dan pencatatan secara langsung ke obyek penelitian sesuai dengan permasalahan yang peneliti sajikan, sebagai berikut :

a. Wawancara (*Interview*)

Wawancara dipergunakan sebagai teknik pengumpulan data dalam melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan juga untuk mengetahui data-data dari perusahaan.

b. Observasi (*Observation*)

Yaitu proses pengamatan pola perilaku obyek atau kejadian tanpa adanya pertanyaan atau komunikasi dengan individu-individu yang diteliti. Dalam hal ini peneliti mengadakan observasi mengenai aktivitas operasional perusahaan dari dekat.

c. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu penulis mengumpulkan data berupa dokumen, formulir dan catatan serta dokumen arsip perusahaan yang dicatat/dilihat.



3.4. Satuan Kajian

Adapun kajian yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Analisis BEP (*Break even point*)

Menurut Munawir (2004:184) mengemukakan bahwa analisis BEP merupakan suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi

2. Analisis *Margin of Safety* (Tingkat Keamanan)

Menurut Garrison dkk (2006:338) mengemukakan bahwa analisis margin of safety merupakan kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (aktual) di atas titik impas volume penjualan.

3. Perencanaan laba membantu perusahaan untuk mengendalikan biaya-biaya dan juga untuk membantu manajemen dalam mencapai tujuan mendapatkan laba.

3.5. Teknik Analisa Data

Setelah data yang dibutuhkan sudah terkumpul, maka data tersebut tersusun dan dianalisis untuk pencapaian pemecahan permasalahan. Teknik/metode yang digunakan untuk menganalisa data tersebut adalah tanpa hipotesis, dimana memaparkan dan menyajikan data sesuai dengan pengamatan terhadap masalah serta pemecahannya sebagai usaha langkah perbaikan dari kelemahan-kelemahan yang di temukan.

Adapun langkah – langkah yang digunakan untuk menganalisis data sebagai berikut:



1. Menghitung volume operasional penjualan jasa yang sekaligus pendapatan yang sumber data di dapat dari perusahaan.
2. Mengidentifikasi biaya-biaya yang terjadi dalam suatu proyek sesuai dengan kategori biaya tetap dan biaya variabel. Analisis ini untuk mengetahui berapa total biaya tetap dan berapa total biaya variabel.
3. Melakukan *cross check* perhitungan biaya dan laba apakah sesuai dengan laporan keuangan proyek perusahaan.
4. Menganalisis biaya berdasarkan penjualan jasa / pendapatan yang di dapat yang dapat memberikan gambaran sejauh mana pelaksanaan operasional biaya pada titik impas. Tujuan dari analisis ini adalah mengetahui dimana perusahaan tidak mengalami kerugian atau tidak mendapatkan untung dengan kata lain impas. Adapun rumusnya sebagai berikut:

$$BEP (Rp) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

5. Menganalisis biaya yang terjadi dengan penjualan jasa yang ada dengan memberikan gambaran sejauh mana penjualan jasa ada pada titik aman. Adapun rumusnya sebagai berikut:

$$\text{Margin Penjualan} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas}$$

Atau dalam prosentase :

$$\text{Prosentase} = \frac{\text{Margin Pengamanan Penjualan dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$



6. Membuat perencanaan laba sesuai dengan laba yang diharapkan perusahaan dengan sumber berasal dari perusahaan. Adapun rumus sebagai berikut:

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$



BAB IV

HASIL PENELITIAN

4.1. Gambaran Umum Obyek Penelitian

PT. Ikanindo Rekatama Cipta merupakan perusahaan jasa konstruksi di bidang *Electrical* dan *Mechanical Engineering*. Seiring berjalan dengan pertumbuhan yang sangat pesat, PT. Ikanindo Rekatama Cipta dapat dipercaya untuk membantu mewujudkan sesuai dengan keinginan owner atau pelanggan yang kantornya berada di pusat kota Surabaya.

Nama : PT. Ikanindo Rekatama Cipta
Alamat : Jl. Pucang Jajar No 32 Surabaya, Indonesia
Telepon/Fax : (031) 5039125
Email : ikanindo32@yahoo.com
Pemilik : Michael Satria T

4.1.1. Sejarah Singkat PT. Ikanindo Rekatama Cipta

PT. Ikanindo Rekatama Cipta berdiri pada bulan juli tahun 1990 di Indonesia yang bermula bernama CV. Ikanindo Teknik yang bergerak dibidang *Electrical* dan *Mechanical Engineering*, dan berubah menjadi PT. Ikanindo Rekatama Cipta tahun 2005.

PT. Ikanindo Rekatama Cipta yang beralamat di Jl. Pucang Jajar No 32 Surabaya mempunyai pengalaman lebih dari 10 tahun menangani proyek mulai dari berskala kecil, menengah sampai yang berskala besar. Perusahaan ini terdiri dari



beberapa anggota yang memiliki disiplin ilmu dan pengalaman dibidang *electrical* dan *mechanical* yang dibentuk untuk dapat menciptakan suatu tim kerja yang maksimal kepada para rekanan yang kami wujudkan dalam profesionalisme mutu kerja, waktu, biaya dan pelayanan. Bentuk profesionalisme dilihat dari suksesnya dalam *follow up* proyek dari *lay-out design* sampai beroperasinya proyek ditandai dengan semakin bertambahnya daftar referensi proyek.

4.1.2. Filosofi, Visi - Misi dan Motto PT. Ikanindo Rekatama Cipta.

FILOSOFI

Efektif, Efisien, Fleksibel dan Seimbang

VISI dan MISI

VISI : Menjadi perusahaan kontruksi yang melayani setulus hati ,dan dengan segenap kemampuan mewujudkan hasil yang berkualitas ,serta terjangkau oleh semua kalangan .

MISI :

- Melayani dan mewujudkan sesuai standar mutu
- Melaksanakan dengan efektif dan efisien
- Membentuk perusahaan yang menghasilkan keuntungan dan manfaat bagi karyawan dan pelanggan
- Berpartisipasi membantu pemerintah dalam perekonomian masyarakat
- Melaksanakan kegiatan yang Ramah Lingkungan.

MOTTO : “ MELAYANI DAN MEWUJUDKAN “



7 NILAI DASAR PERUSAHAAN / CARE VALUE

JUJUR

Jujur yaitu keadaan yang mengutamakan kebenaran hakiki pada diri kita, lingkungan dan rekan kerja

TANGGUNG JAWAB

Tanggung Jawab yaitu suatu kesediaan untuk menerima, menjalankan dan mengelola tugas, wewenang dan kepercayaan serta memikul resiko akibat penerimaan tugas, penggunaan wewenang dan menjaga kepercayaan yang diberikan kepadanya.

DISIPLIN

Disiplin yaitu memposisikan segala sesuatu pada tempat dan waktu yang semestinya.

KERJASAMA

Kerjasama yaitu upaya untuk saling ketergantungan dalam mengoptimalkan pekerjaan yang mengandung unsure saling mengisi, saling membantu, saling mendukung, saling melengkapisaling mengoreksi, saling menikmati hasil, saling menguntungkan.

ADIL

Adil yaitu membagi segala sesuatu dengan proposional.

VISIONER

Visioner yaitu pandangan jauh kedepan yang berorientasi kepada pencapaian visi dan misi perusahaan.

PEDULI



Peduli yaitu perhatian dan dorongan untuk menjaga, mempertahankan dan meningkatkan nilai, mutu atau tingkat kebaikan sesuatu hal, keadaan atau orang lain.

4.1.3. Stuktur Organisasi

Stuktur organisasi PT. Ikanindo Rekatama Cipta menjelaskan bahwa tiap-tiap divisi mempunyai tanggung jawab sesuai dengan tugas yang dikerjakan. Wewenang berasal dari atas yaitu pimpinan yang sekaligus bertanggung jawab penuh atas bagian-bagian yang ada.

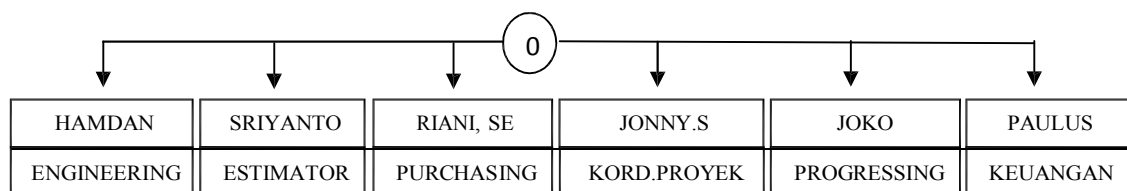
GAMBAR 4.1
Stuktur Organisasi
PT. Ikanindo Rekatama Cipta



STUKTUR ORGANISASI **PT. IKANINDO REKATAMA CIPTA**

MICHAEL SATRYA T.

PIMPINAN



Sumber: PT. Ikanindo Rekatama Cipta

Tugas dan Tanggung Jawab:

- Pimpinan



Penanggung jawab operasional perusahaan, dealing kontrak to owner, dealing kontrak to sub kont.

b. Engineering

Desain proyek baru, koordinator engineering proyek, shop drawing proyek < 2 milyar, data stok material.

c. Estimator

Estimasi proyek baru, budgeting material proyek baru, budgeting harga proyek baru, estimasi kerja tambah kurang setiap proyek.

d. Purchasing

Data harga material, pembelian material, data pengeluaran material setiap proyek, data stok material.

e. Koordinator Proyek

Koordinator kepala proyek, koordinator proyek < 2 Milyar, koordinator tenaga proyek.

f. Progressing

Data schedule progress, data progress setiap proyek, data progress setiap mandor

g. Keuangan

Data keuangan head office, data keuangan setiap proyek, data keuangan setiap mandor.

4.2. Deskripsi Hasil Penelitian

PT. Ikanindo Rekatama Cipta merupakan perusahaan konstruksi yang terletak di Surabaya, PT. Ikanindo Rekatama Cipta menangani berbagai macam jasa



konstruksi salah satunya pekerjaan VAC yang proyeknya berada di Surabaya. Dalam kegiatan atau operasionalnya terdapat biaya yang harus diperhitungkan yaitu biaya variabel dan biaya tetap dikarenakan mempengaruhi harga jual jasa suatu proyek. Penentuan harga jual jasa yang sudah disepakati dalam kontrak diharapkan dapat menutup seluruh biaya operasional proyek yang telah dikeluarkan atau lebih agar menjadi laba bagi perusahaan.

Maka menjelaskan hubungan antara biaya, harga jual, tiada putus termasuk dengan PT. Ikanindo Rekatama Cipta yang memiliki kondisi biaya, harga jual, yang saling berhubungan erat.

4.2.1 Bahan Baku

1. Bahan Baku

Bahan baku dalam perusahaan jasa konstruksi adalah material, material di dapat dari *purchasing* yang membeli kepada *supplier* secara kredit maupun *cash*, material pekerjaan VAC antara lain :

a. Material Utama

- AC
- Freon R-22 Refrigerant
- Linier Air Grille Uk. 100x10cm
- NYM 4x2,5 mm Supreme
- NYA 2,5 mm Supreme
- NYY 4x4 mm Supreme
- BJLS 50-100 Fumira



- Glasswool 2425
- Glasswool 4825 Klimco
- Aluminium Foil D/S 920
- Glassclouth Uk. 1,2Mx100M
- Pipa BS Spindo
- CNP 60 - 100
- UNP 50
- Spindle Pin 38mm
- Metalizing Tape
- Knie 90 PVC AW Dia. 1"
- Lem PVC Wavin 400gr
- Sock Drat Dalam Dia. 1"
- Sock Drat Luar Dia. 1"
- Tee PVC AW Dia. 1"
- Insulflex Insulation Dia. 1-1/4"x3/8"x1,8Mtr
- Reson K-120
- Dop Drat Galvanis Dia. 1"
- RAG Uk. 110x40cm
- Thermostat Honeyweel

b. Material Bantu

- Cat Iron Grey KF-609
- UNP 50
- CNP 75



- Pipa BS Bakrie Dia. 1"
- Beton Eyser 8mm Polos, Tol: 7,6mm
- Tali Rafia
- Kuas 3"
- Sealant Bening
- Stang Sealant
- Mata Bor Besi 4,5-10 mm
- Lem kuning
- Kawat Tebal 2mm
- Mata Gerinda Potong 4"
- Kawat Las RB 2,6mm
- Bohlam Halogen 1000 Watt
- Siku 4x4
- Plat Strib 2,5Cmx2mm
- Mata Cutting Wheel 16"
- Kaca Las Hitam
- Regulator Oksigen Yamato

c. Pekerjaan Listrik

- Pipa Conduit Ega Putih 25 mm
- Steker
- Stop Kontak 3 Lubang
- Flexible Conduit Putih 25mm
- Klem Conduit Putih 25mm



- Sock Conduit Putih 25mm

4.2.2 Volume Operasional Penjualan

Volume operasional penjualan PT. Ikanindo Rekatama Cipta untuk pekerjaan

VAC adalah sebagai berikut :

- Proyek Hotel Utami

Tabel 4.1
Volume Penjualan Jasa
PT. Ikanindo Rekatama Cipta
Proyek Hotel Utami (Dalam
Rupiah)

| BULAN TERMIN | JUMLAH |
|---------------|--------------------------|
| Desember 2010 | Rp 600.000.000,00 |
| Maret 2011 | Rp 323.769.000,00 |
| April 2011 | Rp 59.000.000,00 |
| TOTAL | Rp 982.769.000,00 |

Sumber: PT. Ikanindo Rekatama Cipta

- Proyek Pigeon

Nilai Kontrak Rp 725.397.245,10

PPh Jasa Konstruksi (Rp 13.189.040,82)

Total Rp 712.208.204,28

Tabel 4.2
Volume Penjualan Jasa
PT. Ikanindo Rekatama Cipta
Proyek Pigeon
(Dalam Rupiah)



| BULAN TERMIN | JUMLAH |
|----------------|--------------------------|
| Juli 2011 | Rp 172.390.655,00 |
| Agustus 2011 | Rp 504.207.138,00 |
| September 2011 | Rp 35.610.411,28 |
| TOTAL | Rp 712.208.204,28 |

Sumber: PT. Ikanindo Rekatama Cipta

- Proyek Umbra Prasia

Tabel 4.3
Volume Penjualan Jasa
PT. Ikanindo Rekatama Cipta
Proyek Umbra Prasia (Dalam
Rupiah)

| BULAN TERMIN | JUMLAH |
|--------------|--------------------------|
| Maret 2011 | Rp 100.000.000,00 |
| Agustus 2011 | Rp 365.000.000,00 |
| TOTAL | Rp 465.000.000,00 |

Sumber: PT. Ikanindo Rekatama Cipta



- Proyek Jembatan Siola

Tabel 4.4
Volume Penjualan Jasa
PT. Ikanindo Rekatama Cipta
Proyek Jembatan Siola
(Dalam Rupiah)

| BULAN TERMIN | JUMLAH |
|---------------------|--------------------------|
| Desember 2010 | Rp 96.600.000,00 |
| Maret 2011 | Rp 234.605.850,00 |
| Mei 2011 | Rp 99.501.547,00 |
| Agustus 2011 | Rp 52.292.603,00 |
| TOTAL I | Rp 483.000.000,00 |
| Kerja Tambah | |
| Maret 2011 | Rp 2.800.000,00 |
| April 2011 | Rp 1.319.800,00 |
| TOTAL II | Rp 487.120.000,00 |

Sumber: PT. Ikanindo Rekatama Cipta

- Proyek Siola Lotte

Nilai Kontrak Rp 1.250.000.000,00

PPh Jasa Konstruksi (Rp 4.440.000,00)

Total Rp 1.245.560.000,00



Tabel 4.5
Volume Penjualan Jasa
PT. Ikanindo Rekatama Cipta
Proyek Siola Lotte (Dalam
Rupiah)

| BULAN TERMIN | JUMLAH |
|---------------------|----------------------------|
| Maret 2011 | Rp 248.224.000,00 |
| Juni 2011 | Rp 514.788.068,00 |
| Juli 2011 | Rp 198.614.220,00 |
| Agustus 2011 | Rp 283.933.712,00 |
| TOTAL | Rp 1.245.560.000,00 |

Sumber: PT. Ikanindo Rekatama Cipta

4.2.3. Biaya – Biaya yang Terjadi

Biaya-biaya yang dikeluarkan untuk proyek pekerjaan VAC dalam proyek yang dijadikan penelitian di PT. Ikanindo Rekatama Cipta sebagai berikut :



TABEL 4.6
Biaya - Biaya yang Terjadi
PT. Ikanindo Rekatama Cipta
Proyek Hotel Utami
(Dalam Rupiah)

| Biaya – Biaya | Jumlah |
|---|--------------------|
| Pembelian Material : | |
| Pembelian Material (PPN) | 386.070.519 |
| Pembelian Material (Non PPN) | 107.564.679 |
| Pembelian Material Bantu (Non PPN) | 4.014.350 |
| Upah Tenaga Sub Kontraktor : | |
| Subcont Bpk. Sutaendy | 70.000.000 |
| Subcont Bpk. Agus – Panel | 3.500.000 |
| Biaya Overhead Proyek : | |
| Alat Tulis, Komputer & Service Komputer | 9.000 |
| Fee Proyek | 900.000 |
| Solar + Oli Genzet | 71.000 |
| Biaya Lain – Lain | 100.000 |
| Sewa Scaffolding | 2.480.000 |
| Bbm, Parkir, Tol | 385.000 |
| Biaya Overhead Kantor : | |
| Air | 153.930 |
| ATK | 874.508 |
| Dapur | 100.016 |
| Fotocopy | 249.335 |
| Iuran | 13.891 |
| Komputer | 2.729.025 |
| Lain | 4.854.233 |
| Mobil | 860.485 |
| Obat | 370.513 |
| Pas Tender | 674.623 |
| PBB | 37.268 |
| Semampir | 2.198.939 |
| Tools | 411.507 |
| Upah | 960.009 |
| Yudi | 48.617 |
| Voucher | 432.620 |
| Listrik | 948.873 |
| Telepon | 1.346.578 |
| Biaya Gaji | 160.099.658 |
| TOTAL BIAYA | 752.459.176 |

Sumber : PT. Ikanindo Rekatama Cipta



TABEL 4.7
Biaya - Biaya yang Terjadi
PT. Ikanindo Rekatama Cipta
Proyek Pigeon
(Dalam Rupiah)

| Biaya – Biaya | Jumlah |
|-------------------------------------|--------------------|
| Pembelian Material : | |
| Pembelian Material (PPN) | 60.249.584 |
| Pembelian Material (Non PPN) | 83.965.992 |
| Pembelian Material Bantu (Cash) | 6.100.550 |
| Upah Tenaga Sub Kontraktor : | |
| Subcont Bpk. Sutaendy | 58.645.000 |
| Biaya Overhead Proyek : | |
| Bbm, Alat | 250.000 |
| Expedisi Material | 12.566.000 |
| Uang Makan + Overtime Karyawan | 8.250 |
| Bbm, Parkir, Tol | 50.000 |
| Biaya Overhead Kantor : | |
| Air | 111.552 |
| ATK | 633.752 |
| Dapur | 72.481 |
| Fotocopy | 180.692 |
| Iuran | 10.066 |
| Komputer | 1.977.712 |
| Lain | 3.517.840 |
| Mobil | 623.590 |
| Obat | 268.509 |
| Pas Tender | 488.896 |
| PBB | 27.008 |
| Semampir | 1.593.561 |
| Tools | 298.217 |
| Upah | 695.714 |
| Yudi | 35.232 |
| Voucher | 313.518 |
| Listrik | 687.644 |
| Telepon | 975.859 |
| Biaya Gaji | 113.553.948 |
| TOTAL BIAYA | 347.901.169 |

Sumber : PT. Ikanindo Rekatama Cipta



TABEL 4.8
Biaya - Biaya yang Terjadi
PT. Ikanindo Rekatama Cipta
Proyek Umbra Prasia
(Dalam Rupiah)

| Biaya – Biaya | Jumlah |
|--------------------------------------|--------------------|
| Pembelian Material : | |
| Pembelian Material (PPN) | 39.880.271 |
| Pembelian Material (Non PPN) | 240.236.050 |
| Pembelian Material Bantu (Non PPN) | 4.728.610 |
| Upah Tenaga Sub Kontraktor : | |
| Subcont Bpk. Agus – Panel | 4.869.000 |
| Subcont Bpk. Baasid | 12.000.000 |
| Subcont Bpk. Muslik | 14.300.000 |
| Subcont Bpk. Sudarman | 5.000.000 |
| Biaya Overhead Proyek : | |
| Bbm, Alat | 4.267.000 |
| Expedisi Material | 815.900 |
| Solar + Oli Genzet | 719.000 |
| Biaya Lain – Lain | 20.000 |
| Sewa Scaffolding | 1.768.000 |
| Bbm, Parkir, Tol | 1.641.800 |
| Biaya Overhead Kantor : | |
| Air | 72.832 |
| ATK | 413.776 |
| Dapur | 47.323 |
| Fotocopy | 117.974 |
| Iuran | 6.572 |
| Komputer | 1.291.246 |
| Lain | 2.296.794 |
| Mobil | 407.141 |
| Obat | 175.309 |
| Pas Tender | 319.200 |
| PBB | 17.634 |
| Semampir | 1.040.434 |
| Tools | 194.706 |
| Upah | 454.231 |
| Yudi | 23.003 |
| Voucher | 204.696 |
| Listrik | 448.962 |
| Telepon | 637.137 |
| Biaya Gaji | 98.436.328 |
| TOTAL BIAYA | 436.850.929 |

Sumber : PT. Ikanindo Rekatama Cipta



TABEL 4.9
Biaya - Biaya yang Terjadi
PT. Ikanindo Rekatama
Cipta Proyek Jembatan Siola
(Dalam Rupiah)

| Biaya – Biaya | Jumlah |
|---|--------------------|
| Pembelian Material : | |
| Pembelian Material (PPN) | 79.454.851 |
| Pembelian Material (Non PPN) | 127.157.323 |
| Pembelian Material Bantu (Cash) | 8.307.984 |
| Upah Tenaga Kerja Langsung : | |
| Upah Tenaga Borongan | 250.000 |
| Upah Pembuatan Gudang | 200.000 |
| Upah Tenaga Sub Kontraktor : | |
| Subcont Bpk. Hudi – Ashadi | 29.750.000 |
| Subcont Bpk. Sutaendy | 26.000.000 |
| Subcont Bpk. Solikin | 500.000 |
| Subcont Bpk. Yanto | 1.500.000 |
| Subcont Bpk. David | 500.000 |
| Bongkar Partisi ATM BCA | 1.079.200 |
| Biaya Overhead Proyek : | |
| Alat Tulis, Komputer & Service Komputer | 511.000 |
| Fee Proyek | 169.000 |
| Solar + Oli Genzet | 100.000 |
| Uang Makan + Overtime Karyawan | 241.750 |
| Bbm, Parkir, Tol | 281.000 |
| Biaya Overhead Kantor : | |
| Air | 76.297 |
| ATK | 433.459 |
| Dapur | 49.574 |
| Fotocopy | 123.586 |
| Iuran | 6.885 |
| Komputer | 1.352.670 |
| Lain | 2.406.053 |
| Mobil | 426.509 |
| Obat | 183.649 |
| Pas Tender | 334.384 |
| PBB | 18.472 |
| Semampir | 1.089.928 |
| Tools | 203.968 |
| Upah | 475.839 |
| Yudi | 24.097 |
| Voucher | 214.433 |
| Listrik | 470.319 |
| Telepon | 667.446 |
| Biaya Gaji | 99.789.041 |
| TOTAL BIAYA | 384.348.716 |

Sumber : PT. Ikanindo Rekatama Cipta



TABEL 4.10
Biaya - Biaya yang Terjadi
PT. Ikanindo Rekatama Cipta
Proyek Siola Lotte
(Dalam Rupiah)

| Biaya – Biaya | Jumlah |
|---|----------------------|
| Pembelian Material : | |
| Pembelian Material (PPN) | 359.722.150 |
| Pembelian Material (Non PPN) | 367.268.764 |
| Pembelian Material Bantu (Non PPN) | 12.414.800 |
| Upah Tenaga Kerja Langsung : | |
| Upah Bongkar Ducting | 350.000 |
| Upah Tenaga Sub Kontraktor : | |
| Subcont Bpk. Agus – Panel | 18.600.000 |
| Subcont Bpk. Sutaendy | 152.500.000 |
| Subcont Bpk. Solikan | 2.600.000 |
| Subcont Bpk. Munir | 350.000 |
| Subcont Bpk. Yanto | 750.000 |
| Biaya Overhead Proyek : | |
| Air Minum | 150.500 |
| Alat Tulis, Komputer & Service Komputer | 1.541.000 |
| Solar + Oli Genzet | 295.000 |
| Lain | 300.000 |
| Uang Makan + Overtime Karyawan | 25.000 |
| Bbm, Parkir, Tol | 337.500 |
| Biaya Telepon | 100.000 |
| Biaya Overhead Kantor : | |
| Air | 195.091 |
| ATK | 1.108.350 |
| Dapur | 126.761 |
| Fotocopy | 316.007 |
| Iuran | 17.605 |
| Komputer | 3.458.762 |
| Lain | 6.152.248 |
| Mobil | 1.090.578 |
| Obat | 469.587 |
| Pas Tender | 855.017 |
| PBB | 47.234 |
| Semampir | 2.786.932 |
| Tools | 521.543 |
| Upah | 1.216.714 |
| Yudi | 61.617 |
| Voucher | 548.302 |
| Listrik | 1.202.600 |
| Telepon | 1.706.652 |
| Biaya Gaji | 156.170.220 |
| TOTAL BIAYA | 1.095.356.531 |

Sumber : PT. Ikanindo Rekatama Cipta



4.3. Pembahasan dan Analisa Data

4.3.1. Perhitungan Biaya dan Laba

Pada PT. Ikanindo Rekatama Cipta biaya dan pendapatannya dapat dilihat bahwa cenderung tidak stabil, hal ini dikarenakan pendapatannya tergantung pada progress, dan biaya yang terjadi tergantung dengan harga dari supplier dan material yang dibutuhkan sesuai dengan kebutuhan proyek. Semakin cepat penyelesaian pekerjaan, semakin memudahkan untuk membuat *progress claim* atau *invoice* dan biaya yang dikeluarkan dapat diminimalisasi. Perhitungan laba atas proyek yang dijadikan penelitian oleh peneliti yaitu penghasilan atau pendapatan jasa termin yang dijumlah secara keseluruhan dikurangi dengan jumlah biaya yang dikeluarkan selama pekerjaan proyek berjalan sampai selesai. Jadi laba yang didapat oleh PT. Ikanindo Rekatama Cipta atas proyek pekerjaan VAC, yaitu:

- Proyek Hotel Utami

$$\begin{aligned}\text{Laba Proyek} &= \text{Total Pendapatan} - \text{Biaya Operasional} \\ &= \text{Rp } 982.769.000,00 - \text{Rp } 752.459.176,45 \\ &= \text{Rp } 230.309.823,55\end{aligned}$$

- Proyek Pigeon

$$\begin{aligned}\text{Laba Proyek} &= \text{Total Pendapatan} - \text{Biaya Operasional} \\ &= \text{Rp } 712.208.204,28 - \text{Rp } 347.901.168,64 \\ &= \text{Rp } 364.307.035,64\end{aligned}$$



- Proyek Umbra Prasia

$$\begin{aligned}\text{Laba Proyek} &= \text{Total Pendapatan} - \text{Biaya Operasional} \\ &= \text{Rp } 465.000.000,00 - \text{Rp } 436.850.928,86 \\ &= \text{Rp } 28.149.071,14\end{aligned}$$

- Proyek Jembatan Siola

$$\begin{aligned}\text{Laba Proyek} &= \text{Total Pendapatan} - \text{Biaya Operasional} \\ &= \text{Rp } 487.120.000,00 - \text{Rp } 384.348.716,27 \\ &= \text{Rp } 102.771.283,73\end{aligned}$$

- Proyek Siola Lotte

$$\begin{aligned}\text{Laba Proyek} &= \text{Total Pendapatan} - \text{Biaya Operasional} \\ &= \text{Rp } 1.245.560.000,00 - \text{Rp } 1.095.356.531,21 \\ &= \text{Rp } 150.203.468,79\end{aligned}$$

4.3.2. Analisis Biaya

Menganalisis biaya dengan membuat pemisahan sesuai dengan perilakunya. Biaya-biaya yang dipisah ada hubungan dengan perubahan kegiatan perusahaan. Dalam hal ini penulis menggunakan metode *Total Cost* yang terdiri dari golongan biaya yaitu *Fixed Cost* (Biaya Tetap) dan *Variable Cost* (Biaya Variabel).



TABEL 4.11
Biaya - Biaya Operasional
Setelah Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel
PT. Ikanindo Rekatama Cipta
Proyek Hotel Utami
(Dalam Rupiah)

| Biaya – Biaya | Biaya Tetap | Biaya Variabel |
|---|--------------------|--------------------|
| Pembelian Material : | | |
| Pembelian Material (PPN) | | 386.070.519 |
| Pembelian Material (Non PPN) | | 107.564.679 |
| Pembelian Material Bantu (Non PPN) | | 4.014.350 |
| Upah Tenaga Sub Kontraktor : | | |
| Subcont Bpk. Sutaendy | 70.000.000 | |
| Subcont Bpk. Agus – Panel | 3.500.000 | |
| Biaya Overhead Proyek : | | |
| Alat Tulis, Komputer & Service Komputer | 9.000 | |
| Fee Proyek | 900.000 | |
| Solar + Oli Genzet | | 71.000 |
| Biaya Lain – Lain | | 100.000 |
| Sewa Scaffolding | 2.480.000 | |
| Bbm, Parkir, Tol | | 385.000 |
| Biaya Overhead Kantor : | | |
| Air | 153.930 | |
| ATK | 874.508 | |
| Dapur | 100.016 | |
| Fotocopy | 249.335 | |
| Iuran | 13.891 | |
| Komputer | 2.729.025 | |
| Lain | 4.854.233 | |
| Mobil | 860.485 | |
| Obat | 370.513 | |
| Pas Tender | 674.623 | |
| PBB | 37.268 | |
| Semampir | 2.198.939 | |
| Tools | 411.507 | |
| Upah | 960.009 | |
| Yudi | 48.617 | |
| Voucher | 432.620 | |
| Listrik | | 948.873 |
| Telepon | | 1.346.578 |
| Biaya Gaji | 160.099.658 | |
| TOTAL BIAYA | 251.958.177 | 500.501.000 |

Sumber : PT. Ikanindo Rekatama Cipta



TABEL 4.12
Biaya - Biaya yang Terjadi
Setelah Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel
PT. Ikanindo Rekatama Cipta
Proyek Pigeon
(Dalam Rupiah)

| Biaya – Biaya | Biaya Tetap | Biaya Variabel |
|-------------------------------------|--------------------|--------------------|
| Pembelian Material : | | |
| Pembelian Material (PPN) | | 60.249.584 |
| Pembelian Material (Non PPN) | | 83.965.992 |
| Pembelian Material Bantu (Cash) | | 6.100.550 |
| Upah Tenaga Sub Kontraktor : | | |
| Subcont Bpk. Sutaendy | 58.645.000 | |
| Biaya Overhead Proyek : | | |
| Bbm, Alat | 250.000 | |
| Expedisi Material | | 12.566.000 |
| Uang Makan + Overtime Karyawan | 8.250 | |
| Bbm, Parkir, Tol | 50.000 | |
| Biaya Overhead Kantor : | | |
| Air | 111.552 | |
| ATK | 633.752 | |
| Dapur | 72.481 | |
| Fotocopy | 180.692 | |
| Iuran | 10.066 | |
| Komputer | 1.977.712 | |
| Lain | 3.517.840 | |
| Mobil | 623.590 | |
| Obat | 268.509 | |
| Pas Tender | 488.896 | |
| PBB | 27.008 | |
| Semampir | 1.593.561 | |
| Tools | 298.217 | |
| Upah | 695.714 | |
| Yudi | 35.232 | |
| Voucher | 313.518 | |
| Listrik | | 687.644 |
| Telepon | | 975.859 |
| Biaya Gaji | 113.553.948 | |
| TOTAL BIAYA | 183.355.540 | 164.545.629 |

Sumber : PT. Ikanindo Rekatama Cipta



TABEL 4.13
Biaya - Biaya yang Terjadi
Setelah Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel
PT. Ikanindo Rekatama Cipta
Proyek Umbra Prasia
(Dalam Rupiah)

| Biaya – Biaya | Biaya Tetap | Biaya Variabel |
|--------------------------------------|--------------------|--------------------|
| Pembelian Material : | | |
| Pembelian Material (PPN) | | 39.880.271 |
| Pembelian Material (Non PPN) | | 240.236.050 |
| Pembelian Material Bantu (Non PPN) | | 4.728.610 |
| Upah Tenaga Sub Kontraktor : | | |
| Subcont Bpk. Agus – Panel | 4.869.000 | |
| Subcont Bpk. Baasid | 12.000.000 | |
| Subcont Bpk. Muslik | 14.300.000 | |
| Subcont Bpk. Sudarman | 5.000.000 | |
| Biaya Overhead Proyek : | | |
| Bbm, Alat | | 4.267.000 |
| Expedisi Material | | 815.900 |
| Solar + Oli Genzet | | 719.000 |
| Biaya Lain – Lain | | 20.000 |
| Sewa Scaffolding | 1.768.000 | |
| Bbm, Parkir, Tol | | 1.641.800 |
| Biaya Overhead Kantor : | | |
| Air | 72.832 | |
| ATK | 413.776 | |
| Dapur | 47.323 | |
| Fotocopy | 117.974 | |
| Iuran | 6.572 | |
| Komputer | 1.291.246 | |
| Lain | 2.296.794 | |
| Mobil | 407.141 | |
| Obat | 175.309 | |
| Pas Tender | 319.200 | |
| PBB | 17.634 | |
| Semampir | 1.040.434 | |
| Tools | 194.706 | |
| Upah | 454.231 | |
| Yudi | 23.003 | |
| Voucher | 204.696 | |
| Listrik | | 448.962 |
| Telepon | | 637.137 |
| Biaya Gaji | 98.436.328 | |
| TOTAL BIAYA | 143.456.199 | 293.394.730 |

Sumber : PT. Ikanindo Rekatama Cipta



TABEL 4.14
Biaya - Biaya yang
Terjadi
Setelah Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya
Variabel
PT. Ikanindo Rekatama
Cipta
Proyek Jembatan Siola
(Dalam

| Rupiah) Biaya – Biaya | Biaya Tetap | Biaya Variabel |
|---|--------------------|--------------------|
| Pembelian Material : | | |
| Pembelian Material (PPN) | | 79.454.851 |
| Pembelian Material (Non PPN) | | 127.157.323 |
| Pembelian Material Bantu (Cash) | | 8.307.984 |
| Upah Tenaga Kerja Langsung : | | |
| Upah Tenaga Borongan | 250.000 | |
| Upah Pembuatan Gudang | 200.000 | |
| Upah Tenaga Sub Kontraktor : | | |
| Subcont Bpk. Hudi – Ashadi | 29.750.000 | |
| Subcont Bpk. Sutaendy | 26.000.000 | |
| Subcont Bpk. Solikin | 500.000 | |
| Subcont Bpk. Yanto | 1.500.000 | |
| Subcont Bpk. David | 500.000 | |
| Bongkar Partisi ATM BCA | 1.079.200 | |
| Biaya Overhead Proyek : | | |
| Alat Tulis, Komputer & Service Komputer | 511.000 | |
| Fee Proyek | 169.000 | |
| Solar + Oli Genzet | | 100.000 |
| Uang Makan + Overtime Karyawan | | 241.750 |
| Bbm, Parkir, Tol | | 281.000 |
| Biaya Overhead Kantor : | | |
| Air | 76.297 | |
| ATK | 433.459 | |
| Dapur | 49.574 | |
| Fotocopy | 123.586 | |
| Iuran | 6.885 | |
| Komputer | 1.352.670 | |
| Lain | 2.406.053 | |
| Mobil | 426.509 | |
| Obat | 183.649 | |
| Pas Tender | 334.384 | |
| PBB | 18.472 | |
| Semampir | 1.089.928 | |
| Tools | 203.968 | |
| Upah | 475.839 | |
| Yudi | 24.097 | |
| Voucher | 214.433 | |
| Listrik | | 470.319 |
| Telepon | | 667.446 |
| Biaya Gaji | 99.789.041 | |
| TOTAL BIAYA | 167.668.043 | 216.680.673 |



TABEL 4.15
Biaya - Biaya yang
Terjadi
Setelah Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya
Variabel
PT. Ikanindo Rekatama
Cipta
Proyek Siola Lotte
(Dalam

| Rupiah) Biaya – Biaya | Biaya Tetap | Biaya Variabel |
|---|--------------------|--------------------|
| Pembelian Material : | | |
| Pembelian Material (PPN) | | 359.722.150 |
| Pembelian Material (Non PPN) | | 367.268.764 |
| Pembelian Material Bantu (Non PPN) | | 12.414.800 |
| Upah Tenaga Kerja Langsung : | | |
| Upah Bongkar Ducting | 350.000 | |
| Upah Tenaga Sub Kontraktor : | | |
| Subcont Bpk. Agus – Panel | 18.600.000 | |
| Subcont Bpk. Sutaendy | 152.500.000 | |
| Subcont Bpk. Solikan | 2.600.000 | |
| Subcont Bpk. Munir | 350.000 | |
| Subcont Bpk. Yanto | 750.000 | |
| Biaya Overhead Proyek : | | |
| Air Minum | 150.500 | |
| Alat Tulis, Komputer & Service Komputer | 1.541.000 | |
| Solar + Oli Genzet | | 295.000 |
| Lain | | 300.000 |
| Uang Makan + Overtime Karyawan | | 25.000 |
| Bbm, Parkir, Tol | | 337.500 |
| Biaya Telepon | | 100.000 |
| Biaya Overhead Kantor : | | |
| Air | 195.091 | |
| ATK | 1.108.350 | |
| Dapur | 126.761 | |
| Fotocopy | 316.007 | |
| Iuran | 17.605 | |
| Komputer | 3.458.762 | |
| Lain | 6.152.248 | |
| Mobil | 1.090.578 | |
| Obat | 469.587 | |
| Pas Tender | 855.017 | |
| PBB | 47.234 | |
| Semampir | 2.786.932 | |
| Tools | 521.543 | |
| Upah | 1.216.714 | |
| Yudi | 61.617 | |
| Voucher | 548.302 | |
| Listrik | | 1.202.600 |
| Telepon | | 1.706.652 |
| Biaya Gaji | 156.170.220 | |
| TOTAL BIAYA | 351.984.066 | 743.372.466 |



4.3.3. Analisis *Break Even Point*

1. *Break even point* PT. Ikanindo Rekatama Cipta untuk Proyek Hotel Utami

yaitu :

Break even point atas dasar *sales* rupiah :

$$\begin{aligned}
 BEP (Rp) &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\
 &= \frac{251.958.177}{1 - \frac{500.501.000}{982.769.000}} \\
 &= \frac{151.958.177}{0,49072} \\
 &= \text{Rp } 513.442.080,64
 \end{aligned}$$

Jadi *break even point* proyek Hotel Utami atas dasar rupiah adalah :

Rp 513.442.080,64

2. *Break even point* pada PT. Ikanindo Rekatama Cipta untuk proyek Pigeon

yaitu :

Break even point atas dasar *sales* rupiah :

$$\begin{aligned}
 BEP (Rp) &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}
 \end{aligned}$$



$$\begin{aligned}
 &= \frac{183.355.540}{1 - \frac{164.545.629}{712.208.204}} \\
 &= \frac{183.355.540}{0,76896} \\
 &= \text{Rp } 238.444.848,14
 \end{aligned}$$

Jadi *break even point* proyek Pigeon atas dasar rupiah adalah :

Rp 238.444.848,14

3. *Break even point* pada PT. Ikanindo Rekatama Cipta untuk proyek Umbra

Prasia yaitu :

Break even point atas dasar *sales* rupiah :

$$\begin{aligned}
 BEP (Rp) &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\
 &= \frac{143.456.199}{1 - \frac{239.394.730}{465.000.000}} \\
 &= \frac{143.456.199}{0,36904} \\
 &= \text{Rp } 388.724.265,00
 \end{aligned}$$

Jadi *break even point* proyek Umbra Prasia atas dasar rupiah adalah :

Rp 388.724.265,00



4. *Break even point* pada PT. Ikanindo Rekatama Cipta untuk proyek

Jembatan Siola yaitu :

Break even point atas dasar *sales* rupiah :

$$\begin{aligned}
 BEP (Rp) &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\
 &= \frac{167.668.043}{1 - \frac{216.680.673}{487.120.000}} \\
 &= \frac{167.668.043}{0,55518} \\
 &= \text{Rp } 302.006.583,52
 \end{aligned}$$

Jadi *break even point* proyek Jembatan Siola atas dasar rupiah adalah :

Rp 302.006.583,52

5. *Break even point* pada PT. Ikanindo Rekatama Cipta untuk proyek Siola

Lotte yaitu :

Break even point atas dasar *sales* rupiah :

$$\begin{aligned}
 BEP (Rp) &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\
 &= \frac{351.984.066}{1 - \frac{743.372.466}{1.245.560.000}}
 \end{aligned}$$



$$= \frac{351.984.066}{0,40318}$$

$$= \text{Rp } 873.015.044,63$$

Jadi *break even point* proyek Siola Lotte atas dasar rupiah adalah :

Rp 873.015.044,63

4.3.4. Perencanaan Laba

1. Perencanaan laba pada PT. Ikanindo Rekatama Cipta untuk Proyek Hotel

Utami dapat diketahui dengan menggunakan rumus :

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

$$= \frac{251.958.177 + (982.769.000 - 513.442.080,64)}{1 - \frac{500.501.000}{982.769.000}}$$

$$= \text{Rp } 1.469.839.657,80$$

Jadi laba yang dapat diperoleh secara maksimal oleh PT. Ikanindo

Rekatama Cipta pada proyek Hotel Utami adalah Rp 1.469.839.657,80

2. Perencanaan laba pada PT. Ikanindo Rekatama Cipta untuk Proyek Pigeon

dapat diketahui dengan menggunakan rumus :

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$



$$= \frac{183.355.540 + (712.208.204 - 238.444.848,14)}{1 - \frac{164.545.629}{712.208.204}}$$

$$= \text{Rp } 854.550.757,89$$

Jadi laba yang dapat diperoleh secara maksimal oleh PT. Ikanindo Rekatama Cipta pada proyek Pigeon adalah Rp 854.550.757,89

3. Perencanaan laba pada PT. Ikanindo Rekatama Cipta untuk Proyek Umbra

Prasia dapat diketahui dengan menggunakan rumus :

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

$$= \frac{143.456.199 + (465.000.000 - 388.724.265,00)}{1 - \frac{293.394.730}{465.000.000}}$$

$$= \text{Rp } 595.409.157,79$$

Jadi laba yang dapat diperoleh secara maksimal oleh PT. Ikanindo Rekatama Cipta pada proyek Umbra Prasia adalah Rp 595.409.157,79

4. Perencanaan laba pada PT. Ikanindo Rekatama Cipta untuk Proyek

Jembatan Siola dapat diketahui dengan menggunakan rumus :



$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan} &= \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}} \\
 &= \frac{167.668.043 + (487.120.000 - 302.006.583,52)}{1 - \frac{216.680.673}{487.120.000}} \\
 &= \text{Rp } 653.436.075,86
 \end{aligned}$$

Jadi laba yang dapat diperoleh secara maksimal oleh PT. Ikanindo Rekatama Cipta pada proyek Jembatan Siola adalah Rp 653.436.075,86

5. Perencanaan laba pada PT. Ikanindo Rekatama Cipta untuk Proyek Siola

Lotte dapat diketahui dengan menggunakan rumus :

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan} &= \frac{\text{FC} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}} \\
 &= \frac{351.984.066 + (1.245.560.000 - 873.015.044,63)}{1 - \frac{743.372.466}{1.245.560.000}} \\
 &= \text{Rp } 1.797.026.619,70
 \end{aligned}$$

Jadi laba yang dapat diperoleh secara maksimal oleh PT. Ikanindo Rekatama Cipta pada proyek Siola Lotte adalah Rp 1.797.026.619,70



4.3.5. *Margin Of Safety*

1. *Margin of safety* (tingkat keamanan) penjualan pada PT. Ikanindo Rekatama Cipta untuk Proyek Hotel Utami dapat diketahui sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\text{Margin pengamanan} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\ &= \text{Rp } 982.769.000 - \text{Rp } 513.442.080,64 \\ &= \text{Rp } 469.326.919,36\end{aligned}$$

Jika dinyatakan dalam prosentase, maka :

$$\begin{aligned}\text{Prosentase} &= \frac{\text{Margin Pengamanan Penjualan dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{982.769.000 - 513.442.080,64}{982.769.000} \times 100\% \\ &= \frac{469.326.919,36}{982.769.000} \times 100\% \\ &= 47,76\%\end{aligned}$$



Tabel 4.16.
Margin Pengamanan Penjualan
Proyek Hotel Utami

| | Jumlah | Prosentase |
|---------------------------------------|-------------------|------------|
| Penjualan | Rp 982.769.000,00 | 100% |
| Kurang: Biaya Variabel | Rp 500.500.999,51 | 51% |
| Margin Kontribusi | Rp 482.268.000,49 | 49% |
| Kurang: Biaya Tetap | Rp 251.958.176,94 | |
| Laba Bersih | Rp 230.309.823,55 | |
| Titik Impas: | | |
| Rp 251.958.176,94 : 0,49 | Rp 513.442.080,64 | |
| Margin Penjualan: | | |
| Rp 982.769.000,00 - Rp 513.442.080,64 | Rp 469.326.919,36 | |
| Prosentase: | | |
| Rp 469.326.919,36 : Rp 982.769.000,00 | 47,76% | |

Sumber: Data internal perusahaan, diolah

2. *Margin of safety* (tingkat keamanan) penjualan pada PT. Ikanindo

Rekatama Cipta untuk Proyek Pigeon dapat diketahui sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Margin pengamanan} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\
 &= \text{Rp } 712.208.204 - \text{Rp } 238.444.848,14 \\
 &= \text{Rp } 473.763.356,14
 \end{aligned}$$

Jika dinyatakan dalam prosentase, maka :

$$\begin{aligned}
 \text{Prosentase} &= \frac{\text{Margin Pengamanan Penjualan dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{712.208.204 - 238.444.848,14}{712.208.204} \times 100\%
 \end{aligned}$$



$$= \frac{473.763.456,14}{712.208.204} \times 100\%$$

$$= 66,52\%$$

Tabel 4.17
Margin Pengamanan Penjualan
Proyek Pigeon

| | Jumlah | Prosentase |
|---------------------------------------|-------------------|------------|
| Penjualan | Rp 712.208.204,28 | 100% |
| Kurang: Biaya Variabel | Rp 164.545.629,08 | 23% |
| Margin Kontribusi | Rp 547.662.575,20 | 77% |
| Kurang: Biaya Tetap | Rp 183.355.539,56 | |
| Laba Bersih | Rp 364.307.035,64 | |
| Titik Impas: | | |
| Rp 183.355.539,56 : 0,77 | Rp 238.444.848,14 | |
| Margin Penjualan: | | |
| Rp 712.208.204,28 - Rp 238.444.848,14 | Rp 473.763.356,14 | |
| Prosentase: | | |
| Rp 473.763.356,14 : Rp 712.208.204,28 | 66,52% | |

Sumber: Data internal perusahaan, diolah

3. *Margin of safety* (tingkat keamanan) penjualan pada PT. Ikanindo Rekatama Cipta untuk Proyek Umbra Prasia dapat diketahui sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Margin pengamanan} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\ &= \text{Rp } 465.000.000 - \text{Rp } 388.724.265,00 \\ &= \text{Rp } 76.275.735,00 \end{aligned}$$

Jika dinyatakan dalam prosentase, maka :

$$\text{Prosentase} = \frac{\text{Margin Pengamanan Penjualan dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$



$$= \frac{465.000.000 - 388.724.265,00}{465.000.000} \times 100\%$$

$$= \frac{76.275.735,00}{465.000.000} \times 100\%$$

$$= 16,40\%$$

Tabel 4.18
Margin Pengamanan Penjualan
Proyek Umbra Prasia

| | Jumlah | Prosentase |
|---------------------------------------|-------------------|------------|
| Penjualan | Rp 465.000.000,00 | 100% |
| Kurang: Biaya Variabel | Rp 293.394.730,27 | 63% |
| Margin Kontribusi | Rp 171.605.269,73 | 37% |
| Kurang: Biaya Tetap | Rp 143.456.198,59 | |
| Laba Bersih | Rp 28.149.071,14 | |
| Titik Impas: | | |
| Rp 143.456.198,59 : 0,37 | Rp 388.724.265,00 | |
| Margin Penjualan: | | |
| Rp 465.000.000,00 - Rp 388.724.265,00 | Rp 76.275.735,00 | |
| Prosentase: | | |
| Rp 76.275.735,00 : Rp 465.000.000,00 | 16,40% | |

Sumber: Data internal perusahaan, diolah

4. *Margin of safety* (tingkat keamanan) penjualan pada PT. Ikanindo Rekatama

Cipta untuk Proyek Jembatan Siola dapat diketahui sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Margin pengamanan} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\ &= \text{Rp } 487.120.000 - \text{Rp } 302.006.583,52 \\ &= \text{Rp } 185.113.416,48 \end{aligned}$$

Jika dinyatakan dalam prosentase, maka :



$$\begin{aligned}
 \text{Prosentase} &= \frac{\text{Margin Pengamanan Penjualan dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{487.120.000 - 302.006.583,52}{487.120.000} \times 100\% \\
 &= \frac{185.113.416,48}{487.120.000} \times 100\% \\
 &= 38\%
 \end{aligned}$$

Tabel 4.19
Margin Pengamanan Penjualan
Proyek Jembatan Siola

| | Jumlah | Prosentase |
|---------------------------------------|-------------------|------------|
| Penjualan | Rp 487.120.000,00 | 100% |
| Kurang: Biaya Variabel | Rp 216.680.673,22 | 44% |
| Margin Kontribusi | Rp 270.439.326,78 | 56% |
| Kurang: Biaya Tetap | Rp 167.668.043,05 | |
| Laba Bersih | Rp 102.771.283,73 | |
| Titik Impas: | | |
| Rp 167.668.043,05 : 0,56 | Rp 302.006.583,52 | |
| Margin Penjualan: | | |
| Rp 487.120.000,00 - Rp 302.006.583,52 | Rp 185.113.416,48 | |
| Prosentase: | | |
| Rp 185.113.416,48 : Rp 487.120.000,00 | 38,00% | |

Sumber: Data internal perusahaan, diolah

5. *Margin of safety* (tingkat keamanan) penjualan pada PT. Ikanindo Rekatama

Cipta untuk Proyek Siola Lotte dapat diketahui sebagai berikut :

$$\text{Margin pengamanan} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas}$$



$$= \text{Rp } 1.245.560.000 - \text{Rp } 873.015.044,63$$

$$= \text{Rp } 372.544.955,37$$

Jika dinyatakan dalam prosentase, maka :

$$\begin{aligned} \text{Prosentase} &= \frac{\text{Margin Pengamanan Penjualan dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{1.245.560.000 - 873.015.044,63}{1.245.560.000} \times 100\% \\ &= \frac{372.544.955,37}{1.245.560.000} \times 100\% \\ &= 29,91\% \end{aligned}$$

Tabel 4.20
Margin Pengamanan Penjualan
Proyek Siola Lotte

| | Jumlah | Prosentase |
|---|---------------------|------------|
| Penjualan | Rp 1.245.560.000,00 | 100% |
| Kurang: Biaya Variabel | Rp 743.372.465,63 | 60% |
| Margin Kontribusi | Rp 502.187.534,37 | 40% |
| Kurang: Biaya Tetap | Rp 351.984.065,58 | |
| Laba Bersih | Rp 150.203.468,79 | |
| Titik Impas: | | |
| Rp 351.984.065,58 : 0,40 | Rp 873.015.044,63 | |
| Margin Penjualan: | | |
| Rp 1.245.560.000,00 - Rp 873.015.044,63 | Rp 372.544.955,37 | |
| Prosentase: | | |
| Rp 372.544.955,37 : Rp 1.245.560.000,00 | 29,91% | |

Sumber: Data internal perusahaan, diolah



4.3.6. Perbandingan Laba Perusahaan dan Penelitian

1. Proyek Hotel Utami

$$\begin{aligned}\text{Laba perusahaan} &= \text{Pendapatan Jasa} - \text{Biaya Operasional} \\ &= \text{Rp } 982.769.000,00 - \text{Rp } 575.094.548,20 \\ &= \text{Rp } 407.674.451,80\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Laba penelitian} &= \text{Pendapatan Jasa} - \text{Biaya Operasional} \\ &= \text{Rp } 982.769.000,00 - \text{Rp } 752.459.176,45 \\ &= \text{Rp } 230.309.823,55\end{aligned}$$

Tabel 4.21
Prosentase Perbandingan Laba Hotel Utami

| <u>Perusahaan</u> | <u>Penelitian</u> |
|--|--|
| Prosentase: Rp407.674.451,80 : Rp982.769.000,00 = 41% | Prosentase: Rp230.309.823,55 : Rp982.769.000,00 = 23% |

Sumber: PT. Ikanindo Rekatama Cipta

Sumber: Data internal perusahaan, diolah

2. Proyek Pigeon

$$\begin{aligned}\text{Laba perusahaan} &= \text{Pendapatan Jasa} - \text{Biaya Operasional} \\ &= \text{Rp } 712.208.204,28 - \text{Rp } 221.835.376,00 \\ &= \text{Rp } 490.372.828,28\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Laba penelitian} &= \text{Pendapatan Jasa} - \text{Biaya Operasional} \\ &= \text{Rp } 712.208.204,28 - \text{Rp } 347.901.168,64 \\ &= \text{Rp } 364.307.035,64\end{aligned}$$



Tabel 4.22
Prosentase Perbandingan Laba Pigeon

| <u>Perusahaan</u> | | <u>Penelitian</u> |
|---|--|---|
| Prosentase: | | Prosentase: |
| Rp490.372.828,28 : Rp712.208.204,28 = 69% | | Rp364.307.035,64 : Rp712.208.204,28 = 51% |

Sumber: PT. Ikanindo Rekatama Cipta

Sumber: Data internal perusahaan, diolah

3. Proyek Umbra Prasia

$$\begin{aligned}
 \text{Laba perusahaan} &= \text{Pendapatan Jasa} - \text{Biaya Operasional} \\
 &= \text{Rp } 465.000.000,00 - \text{Rp } 330.245.630,84 \\
 &= \text{Rp } 134.754.369,16
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Laba penelitian} &= \text{Pendapatan Jasa} - \text{Biaya Operasional} \\
 &= \text{Rp } 465.000.000,00 - \text{Rp } 436.850.928,86 \\
 &= \text{Rp } 28.149.071,14
 \end{aligned}$$

Tabel 4.23
Prosentase Perbandingan Laba Umbra Prasia

| <u>Perusahaan</u> | | <u>Penelitian</u> |
|---|--|--|
| Prosentase: | | Prosentase: |
| Rp134.754.369,16 : Rp465.000.000,00 = 29% | | Rp 28.149.071,14 : Rp465.000.000,00 = 6% |

Sumber: PT. Ikanindo Rekatama Cipta

Sumber: Data internal perusahaan, diolah

4. Proyek Jembatan Siola

$$\begin{aligned}
 \text{Laba perusahaan} &= \text{Pendapatan Jasa} - \text{Biaya Operasional} \\
 &= \text{Rp } 487.120.000,00 - \text{Rp } 276.002.108,15 \\
 &= \text{Rp } 211.117.891,85
 \end{aligned}$$



$$\begin{aligned}
 \text{Laba penelitian} &= \text{Pendapatan Jasa} - \text{Biaya Operasional} \\
 &= \text{Rp } 487.120.000,00 - \text{Rp } 384.348.716,27 \\
 &= \text{Rp } 102.771.283,73
 \end{aligned}$$

Tabel 4.24
Prosentase Perbandingan Laba Jembatan Siola

| Perusahaan | | Penelitian |
|---------------------------------------|--|---------------------------------------|
| Prosentase: | | Prosentase: |
| Rp211.117.891,85 : Rp487.120.000,00 = | | Rp102.771.283,73 : Rp487.120.000,00 = |

Sumber: PT. Ikanindo Rekatama Cipta

Sumber: Data internal perusahaan, diolah

5. Proyek Siola Lotte

$$\begin{aligned}
 \text{Laba perusahaan} &= \text{Pendapatan Jasa} - \text{Biaya Operasional} \\
 &= \text{Rp } 1.245.560.000,00 - \text{Rp } 917.304.713,98 \\
 &= \text{Rp } 328.255.286,02
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Laba peneltian} &= \text{Pendapatan Jasa} - \text{Biaya Operasional} \\
 &= \text{Rp } 1.245.560.000,00 - \text{Rp } 1.095.356.531,21 \\
 &= \text{Rp } 150.203.468,79
 \end{aligned}$$

Tabel 4.25
Prosentase Perbandingan Laba Siola Lotte

| Perusahaan | | Penelitian |
|---|--|---|
| Prosentase: | | Prosentase: |
| Rp328.255.286,02 : Rp1.245.560.000,00 = | | Rp150.203.468,79 : Rp1.245.560.000,00 = |

Sumber: PT. Ikanindo Rekatama Cipta

Sumber: Data internal perusahaan, diolah



BAB V

KESIMPULAN & SARAN

5.1. Kesimpulan

1. Diketahui untuk proyek Hotel Utami BEP Rp 513.442.080,64, MOS 47,76%, proyek Pigeon BEP Rp 238.444.848,14, MOS 66,52%, proyek Umbra Prasia BEP Rp 388.724.265, MOS 38%, proyek Jembatan Siola BEP Rp 302.006.583,52, MOS 38%, dan untuk proyek Siola Lotte BEP Rp 873.015.044,63, MOS 29,91%, sehingga laba yang didapat oleh proyek Hotel Utami sebesar 23%, proyek Pigeon sebesar 51%, proyek Umbra Prasia sebesar 6%, proyek Jembatan Siola sebesar 21%, dan untuk Siola Lotte sebesar 12%.
2. Diketahui biaya operasional atas proyek-proyek VAC biaya variabelnya terpaut jauh dengan biaya tetap, hal ini akan berpengaruh terhadap titik *break even*, *margin of safety*, yang akan mempengaruhi perencanaan laba.
3. Diketahui apabila manajemen menaikkan dan menurunkan harga jual, biaya tetap dan biaya variabel terutama biaya material akan berpengaruh terhadap *break even point*.

1.2. Saran

1. PT. Ikanindo Rekatama Cipta dalam perencanaan labanya perlu mengestimasi untuk biaya overhead kantor sehingga, laba yang diinginkan dapat tercapai.



2. PT. Ikanindo Rekatama Cipta dalam perencanaan labanya sebaiknya menggunakan perhitungan biaya yang dipisah sesuai dengan kategori biaya tetap dan biaya variabel untuk mengetahui tingkat *break even point* dan *margin of safety*, pendapatan dan laba yang didapat dalam setiap proyeknya.
3. PT. Ikanindo Rekatama Cipta memerlukan koordinasi yang baik dalam setiap perencanaan tender. Dalam hal ini bagian *purchasing* dapat mencari *supplier* dengan harga terjangkau tanpa mengurangi spesifikasi produk, dan melaporkan ke bagian estimator untuk di estimasikan biaya, harga jual jasa, dan laba yang diinginkan.